

Stratégies de vente omnicanal : Adopter les meilleures techniques

Programme de la formation

Objectifs de la formation

- Comprendre le concept de l'omnicanalité en vente.
- Maîtriser les meilleures techniques pour une expérience client fluide.
- Optimiser la gestion des canaux de vente pour maximiser les performances.

Pour qui

- Responsables commerciaux et marketing.
- Vendeurs et entrepreneurs souhaitant développer une stratégie omnicanal.

Prérequis

- Disposer d'un ordinateur avec une connexion Internet stable
- Utiliser le navigateur Google Chrome



Contenu de la formation

1. Introduction à la vente omnicanal

- Définition et enjeux de l'omnicanalité.
- Différences entre multicanal, cross-canal et omnicanal.

2. Comprendre et optimiser les parcours clients

- Cartographie des interactions clients.
- Alignement des canaux de vente pour une expérience fluide.

3. Techniques et outils de l'omnicanal

- CRM, automatisation et data marketing.
- Personnalisation et engagement client.

4. Stratégies avancées et mise en pratique

- Études de cas et bonnes pratiques.
- Mesurer et ajuster sa stratégie omnicanal.

Prix

À partir de 1 850 €

Devis personnalisé via [notre page de contact](#).

Suivi de l'exécution et évaluation des résultats

- Mises en situation.
- Évaluation finale sous forme de quiz avec un taux de réussite minimum de 70%
- Attestation de fin de formation.

Ressources techniques et pédagogiques

- Exposés théoriques
- Vidéos explicatives
- Quiz

Délai de mise en service

2 semaines.

Accessibilité

NovaLearning by NovaSancO étant une Entreprise Adaptée, nous essayerons de trouver avec vous le meilleur moyen de vous permettre de suivre votre formation.

Alors, contactez-nous pour que nous puissions trouver avec vous la solution idéale.

Option

Un formateur peut vous accompagner en visio pour vous aider à performer dans votre formation.

Demande sur devis selon le nombre de personnes. Un nombre d'heures vous sera proposé après étude de votre besoin en formation.

Récapitulatif du programme

- 18 heures
- Accès pendant 6 mois
- 100% e-learning

Mise à jour avril 2025