

« Qu'est ce qui fait qu'un vendeur gagne à chaque fois ? »

La connaissance du produit et de son argumentation est un facteur clé de vente réussie. Un système eLearning bien conçu vous aidera à être prêt.

La connaissance produit est essentielle pour les services vente et support à la clientèle. Les catalogues évoluent très vite en fonction du marché et de la concurrence.

Simulation, vidéo, audio, animation, rapport d'expert sont quelques exemples de ce qu'un système eLearning peut mettre à la disposition des forces de vente, des supports techniques, des distributeurs et des clients.

Il ne suffit pas d'être un vendeur né ; l'économie d'aujourd'hui a besoin d'une connaissance du marché en temps réel et d'un processus permanent d'amélioration et d'évaluation personnelles.

La connaissance du produit et de son argumentation est un facteur clé de vente réussie. Comment un système eLearning bien conçu peut-il apporter ceci à votre force de vente d'une façon cohérente et contrôlée ?

Non seulement vos données cruciales restent sous votre contrôle à tout moment et sont publiées en adéquation avec leur audience, mais les attributions des parcours de formation peuvent être entièrement personnalisées à chaque situation individuelle.

À tout moment, votre force de vente pourra accéder en toute sécurité à vos informations cruciales et pourra tester sa compréhension. Les rapports et l'analyse sont accessibles en ligne pour évaluer l'efficacité des programmes de formation produit.

À tout niveau hiérarchique, vous donnez du pouvoir à votre personnel et parce que l'information est traquée et enregistrée en temps réel, vous construisez un avantage concurrentiel décisif : Le capital intellectuel de votre organisation.

