RENCONTRONS-NOUS !
05 53 45 85 70
CONTACT@ADHENIA-FORMATION.FR

CRÉ@VALLÉE SUD
AVENUE DE BORIE MARTY
24660 NOTRE DAME DE SANILHAC

SIRET : 753 127 398 00026
DÉCLARATION D'EXISTENCE :
72 24 01587 24

VENDRE EFFICACEMENT PAR TÉLÉPHONE

Soyez acteur de votre parcours de formation et passez à l'action !

Objectifs

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Maîtriser des techniques de vente dont l'efficacité est remarquable.
- Négocier efficacement par téléphone.
- Connaître son propre style et développer ses atouts.
- Reconnaître le style de son interlocuteur et s'y adapter.
- Augmenter la confiance en soi et son enthousiasme.

Méthodes pédagogiques et modalités d'évaluation

La pédagogie est basée sur le principe de la dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion et de confrontation d'expériences.
Des exercices pratiques accompagnent les apports théoriques et permettent un entraînement concret.

Programme

1. L'ENTRETIEN TELEPHONIQUE DE VENTE

- Les étapes d'entretien téléphonique
- Attitudes et comportements à avoir pour être un bon vendeur
- Les barrages de l'entretien de vente par téléphone
- Préparer son entretien téléphonique
- Les techniques de questionnement
- Découvrir pour comprendre les motivations d'achat

Durée de formation
2 jours soit 14 heures

Public
Toute personne souhaitant mieux vendre par téléphone, augmenter son efficacité.

Prérequis
Personne ayant déjà une pratique commerciale par téléphone.

Niveau / Certification Obtenue
Attestation de formation

Type de formation / stage
Intra/Inter/ Accompagnement individuel

RENCONTRONS-NOUS !
05 53 45 85 70
CONTACT@ADHENIA-FORMATION.FR

CRÉ@VALLÉE SUD
AVENUE DE BORIE MARTY
24660 NOTRE DAME DE SANILHAC

SIRET : 753 127 398 00026
DÉCLARATION D'EXISTENCE :
72 24 01587 24

VENDRE EFFICACEMENT PAR TÉLÉPHONE

- Produire un impact favorable sur ses interlocuteurs par son comportement (derrière le téléphone)
- Découvrir les besoins et les motivations du client par :
  - Des questions ouvertes et une écoute active,
  - La clarification,
  - La reformulation

2. LA TYPOLOGIE ET LES COMPORTEMENTS D'ACHAT

- Les étapes fondamentales de l'acte d'achat
- Conduire l'entretien de manière différenciée en fonction du profil de son interlocuteur
- Créer un argumentaire des principales caractéristiques qui intéressent le client
- Convaincre en distinguant les faits, les bienfaits, les preuves

2. SAVOIR VENDRE PAR TELEPHONE

- Les bases de la communication
- Les filtres (téléphone)
- Les étapes de l'entretien de vente par téléphone
- Trame d'un entretien de vente
- Entretenir un dialogue efficace
- Le savoir-être du bon commercial
- Identifier les comportements qui favorisent la communication
- Les règles d'or de la communication téléphonique