

La vente par téléphone

OBJECTIFS

- Maitriser les techniques de vente par téléphone en appels entrants et sortants
- Lever les freins à la vente
- Ancrer les pratiques dans le quotidien

PROFIL PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne qui souhaite améliorer sa posture et ses techniques pour faire de la vente par téléphone.

PRÉREQUIS

Aucun

PROFIL FORMATEUR

Spécialiste de la Relation Client



- + Exercices d'application adaptés aux métiers des participants
- + Livret de la formation remis à chaque participant
- + Tarif unique de 1 à 8 collaborateurs d'une même entreprise
- + Possibilité d'adapter le contenu dans notre formule « sur-mesure »
- + Formateur : ancien opérationnel et spécialiste de la Relation Client

SITE INTERNET

www.efficrm.com

PROGRAMME

La posture de vente

- Lever ses propres freins à la vente
- Adopter une posture de conseil

Maîtriser les étapes de la vente par téléphone

- Adapter sa proposition aux attentes des clients
- Maîtriser les techniques commerciales à distance (capter l'intérêt, argumenter, obtenir l'accord...)
- Traiter les objections
- Savoir faire un rebond commercial
- **Mises en pratique sur appels simulés ou réels**

ÉVALUATION

En début de formation : questionnaire ou entretien

En cours de formation: exercices, mises en situation et débrief

Fin de formation : Bilan, tour de table

DURÉE 1 jour

TARIF

- Inter : 1200 €HT/p.
- Intra : Sur devis

LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Partage d'expériences
- Apports d'expertise et études de cas issus de situations réelles d'entreprise
- Exercices pratiques, jeux de rôles

Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Les dates de formation seront confirmées sous 48h maximum selon la disponibilité des participants et celle du formateur.

EffiCRM PARIS

contact@efficrm.com

00 33 (0)1 84 73 00 95

SOCIAL

efficrm entreprise

@effiCRM

efffiCRM