



LE CAMPUS
By CCI Nièvre

FORMATION & ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR

DURÉE ET DATES

2 JOURS - 14 HEURES

FORMATION SUR
MESURE

> DATES A DÉTERMINER

...

**PERFORMANCE
COMMERCIALE**



**TELEPHONER
POUR PROSPECTER
ET VENDRE**



Contact Inscriptions

**Catherine
Guyon**

06.64.19.28.27
c.guyon@byccinievre.fr

TARIFS 2024

Sur mesure

NOUS CONSULTER

Le Campus by CCI Nièvre
74, Rue Faidherbe - 58000 NEVERS
E-mail : formation@byccinievre.fr
Site Internet : nievre.cci.fr



TELEPHONER POUR PROSPECTER ET VENDRE

PUBLIC

Vendeurs, technico commerciaux, commerciaux, et toute personne utilisant le téléphone pour prospecter et vendre.

PRÉREQUIS

Cette formation ne nécessite aucun pré-requis particulier

OBJECTIFS

Acquérir les techniques de commercialisation par téléphone pour optimiser les ventes.

Élaborer le guide d'entretien et de réponse aux objections.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

Le stagiaire sera en mesure de :

- Mesurer l'importance des préparatifs avant appel
- Appréhender les spécificités de la communication par téléphone
- Adapter son argumentaire pour finaliser la vente
- Réaliser le suivi client à l'aide des outils de gestion client

MÉTHODES ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Exposé interactif avec les participants.

Cas pratique de construction d'argumentaires.

Mise en situation et analyse avec l'outil valiphone.

Un support de cours est remis au stagiaire.

ANIMATEUR

Cette formation est assurée par un spécialiste du domaine avec une expérience significative en entreprise et de pédagogie en formation

Nos formateurs sont sélectionnés et référencés

selon un processus Qualité

SUIVI ET ÉVALUATION

Une attestation d'assiduité, une copie de la feuille d'émargement, un questionnaire de satisfaction ainsi qu'un questionnaire d'auto-évaluation pour mesurer l'atteinte des objectifs de la formation sont remis aux stagiaires en fin de journée.

PROGRAMME

La préparation des appels

- Définition des objectifs, du contexte et des enjeux
- Préparation des fichiers et argumentaires adaptés
- Détection du bon interlocuteur

Les spécificités de la communication par téléphone

- Adaptation de l'expression verbale
- Choix des mots essentiels
- Pratique de l'écoute active

Vendre par téléphone

- Capter l'attention du décideur : phrase d'accroche, personnalisation du contact, attentes, objectifs et motivations, questions fondamentales, argumentation persuasive
- La confirmation des besoins du client
- Le traitement des objections
- Quand et comment conclure ?
- Le repérage des signaux d'achat
- La confirmation du client

Le suivi de la vente par téléphone

- La gestion des fichiers clients-prospects
- La programmation des relances
- Les outils de suivi
- La gestion du temps