

FORMATION COMMERCIALE

Renforcez votre efficacité en vente téléphonique

Combien d'appels entrants qui sont des opportunités de vente peu ou mal exploitées ?

Des appels sortants de plus en plus difficiles face à des interlocuteurs résistants !

Réussir à convaincre en quelques minutes sans support visual est un vrai challenge, combien de personnes ontelles formées pour être efficaces dans ce contexte ?

Vous êtes commercial sédentaire ou itinérant, cette formation vous permettra de gagner en performance lors des entretiens de vente au telephone.

Objectif pédagogiques :

- Structurer un appel téléphonique entrant.
- Adopter le bon comportement en fonction de la demande et du profil du client.
- Adapter sa communication pour démontrer l'intérêt porté au client.
- Structurer un appel téléphonique sortant.
- Intégrer les règles d'efficacité dans les différents types d'appels sortants.

Programme :

- Les enjeux de l'utilisation des outils de communication.
- Renforcer son efficacité en reception d'appels.
- Développer ses résultats en appel sortants.
- Entraînement et mise en application.
- Conclusion et rédaction du plan de développement personnel.

Levier pédagogiques :

- Apport de méthodes et d'outils de suivi des appels.
- A partir d'une liste de contact, les participants construisent des solutions adaptées à leurs cas reels et s'entraînent en sous groups sur des cas concrets fictifs et des cas concrets pendant la formation.
- Rédaction d'un plan de développement personnel en fin de session.

Modules digitaux : pour permettre une grande souplesse d'apprentissage, en amont et en aval de la formation présentielle.

- Utiliser le questionnement.
- La vente du Prix.
- Comment conclure une vente.
- Vente assertive

Une série de fiches "Essentials" qui illustrent et synthétisent les concepts.

Tarifs :

Session interentreprises : 1 390 € HT (pour la formation en salle et le parcours e-learning AVAL pour approfondir et réviser)

Session sur mesure en Intra : sur devis

Contactez nous : contact@mercurifr.com