# VENTES - NEGOCIATION PAR TELEPHONE

## Domaine : Achats / Ventes

Réf. : 1527AV

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

Savoir pratiquer les différentes techniques d'entretien par téléphone

### PRÉ-REQUIS

Aucun

### MOYENS PÉDAGOGIQUES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Salles de cours équipées de : matériels de projection -Tableaux -Caméra. Alternance de théorie et jeux de rôle à partir d'exemple du quotidien ou vécu. Validation au fur et à mesure des différentes mises en situation. Un support de cours personnalisé est remis à chaque participant. Un bilan détaillé suit chaque action de formation.

### CONTENU ET MÉTHODES MOBILISÉES

Un ou plusieurs tests de personnalité sont transmis en amont de la formation via un lien internet.

### PRÈPARER L'APPEL ENTRANT ET SORTANT

- Construction d'un canevas d'entretien client par téléphone
- Phase contact
- Phase convaincre
- Phase argumentation
- Phase répondre aux objections
- Préparation matérielle
- Préparation mentale

### TRAITER LES BARRAGES

- Types de barrage
- Techniques de contournement
- Techniques de traitement notamment pour le recouvrement

### SUIVRE SON PLAN D'APPEL

- Se présenter
- Créer l'intérêt
- Savoir dire NON
- Conclure

### PRENDRE UN RENDEZ -VOUS

- Proposer des dates
- Reformuler

### REPONDRE AUX OBJECTIONS

- Différents types d'objections
- Liste des objections types
- Techniques de réponses

## PUBLIC CONCERNÉ

Tout public en contact avec les clients

## DURÉE ET DATES

**-Durée :**
2 jours soit 14 heures

**-Délai d'accès :**
Réponse par mail dans les 72h.
En inter : inscription à la prochaine session suivant le nombre de places disponibles.
En intra et en individuel : en fonction du planning déterminé par le client.

**-Dates des inter-entreprises :**
Nous contacter
**.En Intra ou Individuel :**
Nous contacter

## FORMULES ET TARIFS

**En inter-entreprises :**
559€ HT / Jour / personne

**En intra-entreprises :**
1109€ HT / Jour / groupe
Groupe de 2 à 4 pers.

1409€ HT / Jour / groupe
Groupe de 5 à 10 pers.

**En cours particulier :**
Nous consulter

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel, Distanciel.

BESOIN D'AIDE POUR CHOISIR VOTRE FORMATION ?
02 32 74 56 94 Numéro unique d'appel

- Prévision des objections spécifiques

Nous consulter pour des dates

Fiche mise à jour le 12/04/2024

## NOS CERTIFICATIONS

© FORCE 7 Formation / Conseil / Coaching - Tous droits de reproduction réservés - contact@force7-formation.fr