Plan d'actions commerciales et techniques de vente par téléphone

Domaine : Achats / Ventes

Réf. : 1641AV

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Faire un point sur les pratiques actuelles
Etre capable de mettre en place un plan d'actions et de le communiquer
Etre capable de mener un entretien de prospection au téléphone
Mettre en place une organisation sur le plan commercial

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.

PLAN D'ACTIONS COMMERCIALES

- Comment monter un plan commercial
- Le ciblage
- Comment construire des objectifs ?
- Comment rechercher les informations ?
- Comment animer un plan d'actions commerciales ?
- Animation de conduite de réunion
- Comment présenter des objectifs et les atteindre ?

TECHNIQUES DE PROSPECTION TÈLÈPHONIQUE

- Comment monter un script de prospection téléphonique ?
- La prise de contact, la découverte, l'argumentation, la présentation du prix, la prise de rendez vous, a conclusion et le suivi
- Comment être à l'aise en prospection et savoir répondre et contrer les objections ?
- Comment faire face aux personnalités difficiles
- Des techniques simples et opérationnelles pour gérer les émotions et le stress en situation difficile

POINT ORGANISATION

- Comment organiser son activité ?
- L'organisation du plan commercial et le suivi
- L'organisation de la téléprospection et le suivi

Le participant amènera des situations concrètes et ses documents de manière à mener des jeux de rôle

PUBLIC CONCERNÉ

Commercial- Marketing - vendeurs, assistante commerciale et ou marketing

DURÉE ET DATES

-Durée :
2 journées 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

Fiche mise à jour le 12/04/2024

NOS CERTIFICATIONS

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