



Renforcer son impact commercial par téléphone

Achats / Ventes

Réf. : 1539AV

OBJECTIFS DE LA FORMATION

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Maîtriser la prise de rendez-vous téléphonique.
- Préparer l'entretien
- Savoir détecter les besoins du prospect.
- Reconnaître le style de son interlocuteur et s'y adapter.
- Augmenter la confiance en soi et son enthousiasme.
- Oser la proposition adaptée

PRÉ-REQUIS

Aucun

MOYENS PÉDAGOGIQUES

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

1/ Définir votre objectif avant l'appel

Qu'attendez-vous concrètement de votre appel

Dans quel état d'esprit vous êtes,

Définissez l'action qui va suivre à cet appel

2/ Vous préparer !

Préparation mentale

- Connaissance de votre client et ou prospect
- Rechercher de renseignements en interne ou sur les réseaux sociaux, site internet?
- Prenez le temps nécessaire à cette investigation essentielle pour avoir un réel impact commercial

3/ Comment vous allez concrètement vous présenter ?

- Préparer votre pitch de présentation, le vôtre !

ce moment doit être profitable pour votre prospect et ou votre client

Vous êtes une personne intéressante, et votre offre également.

Les prospects et les clients ne perdent pas de temps, à vous de les intéresser

4/ Tenez vos plannings, ne reculez pas, trouver 10 bonnes raisons pour marquer votre impact commercial par téléphone

5/ Agissez, aller à la rencontre de vos prospects et clients

L'action est la clef du succès. Accepter vos erreurs, tirez en une expérience qui va vous permettre de prendre confiance en vous et d'agir de nouveau.

6/ Faites la différence !

- comment retenir son attention ?
- la connaissance et la confiance en vos offres est primordiales
- Sortez du lot

7/Concluez sur un message positif et sur la prochaine action à mettre en place pour suivre le prospect et ou le client

PUBLIC CONCERNÉ

Commerciaux, attachés commerciaux, qui souhaitent augmenter leur chiffre d'affaires en sachant conquérir de nouveaux clients.

DURÉE ET DATES

Durée :

2 JOURS soit 14 heures

Dates des inter-entreprises :

- **Le Havre**

05-06 Février 2018

24-25 Septembre 2018

26-27 Novembre 2018

FORMULES ET TARIFS

En inter-entreprises :

469€ HT / Jour / personne

En intra-entreprises :

1125€ HT / Jour / groupe
6 personnes maxi

En cours particuliers :

699€ HT / Jour / personne

BESOIN D'AIDE POUR CHOISIR VOTRE FORMATION ?

 **02 32 74 56 94** Numéro unique d'appel

NOS CERTIFICATIONS



CENTRE DE TEST HABILITE
PCIE ECDL Passeport de Compétences Informatique Européen
standard mondial de la certification bureautique



Qualification des Services Intellectuels
ISQ
OPQF



CENTRAL TEST
L'ART DE L'ÉVALUATION

TOSA®

Centre Agréé