



Plan d'actions commerciales et techniques de vente par téléphone

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

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

PLAN D' ACTIONS COMMERCIALES

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

TECHNIQUES DE PROSPECTION TÉLÉPHONIQUE

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

POINT ORGANISATION

- o Comment organiser son activité ?
- o L'organisation du plan commercial et le suivi
- o 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

Dates des inter-entreprises :
Nous contacter

FORMULES ET TARIFS

En inter-entreprises :
495€ HT / Jour / personne

En intra-entreprises :
1185€ HT / Jour / groupe
Groupe de 5 à 6 pers.

En cours particuliers :
713€ 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
Passport de
Compétences
Informatique
Européen
standard mondial de la certification bureautique



Qualification
des Services
Intellectuels
OPQF



CENTRAL TEST
L'ART DE L'EVALUATION

TOSA® Centre Agréé



TOEIC®

