

# VENDRE PAR TÉLÉPHONE

Durée : 1 jour

## Objectifs

- Savoir vendre par téléphone

## Public concerné

Toute personne devant faire des ventes par téléphone

## Prérequis

Aucun

## Prix

490 €HT/participant

Option : déjeuner 30 €HT



## Programme

- Lever la peur de vendre par téléphone
- Maîtriser les étapes de la vente par téléphone
  - La découverte du besoin et des motivations par un bon questionnement
  - La proposition
  - La réponse aux objections
  - Le rebond commercial
  - La validation
  - La conclusion
- Maîtriser les techniques
  - Comment capter l'attention dans les premières secondes
  - L'attitude à adopter (empathie, sourire, voix)
  - Le discours positif
  - Techniques pour présenter son offre (CAB, SONCAS...)
  - Les techniques pour obtenir l'accord
- Atelier : mise en situation
  - Exercices : jeux de rôle sur des appels simulés en situation d'entreprise

## Les +

- Partage d'expériences entre les participants
- Apport d'expertise du formateur, expert de la Relation client
- Support de formation remis à chaque participant