

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