

Prospection Téléphonique et Technique de Vente



Savoir prospecter par téléphone et expérimenter la vente en ligne.

Objectifs

- ✓ Optimiser l'utilisation du téléphone
- ✓ Avoir une démarche téléphonique efficace
- ✓ Apprendre le questionnement, la reformulation, le Feed Back

Modalités Pédagogiques

- ✓ Cas pratiques issus de l'environnement professionnel
- ✓ Travail sur une base documentaire
- ✓ Plan d'action individuel
- ✓ Pratique sous forme de jeux de rôle
- ✓ Enregistrement vidéo
- ✓ Remise des enregistrements aux participants sur demande (apporter une clé USB)

Pré-Requis : aucun

De 1 à 10 pers.

Durée : 2 Jours

Date : Nous consulter

Lieu : A définir

Programme de la formation :

Se faire du téléphone un allié au quotidien :

- ☒ Les avantages et les contraintes du téléphone
- ☒ L'organisation du poste de travail, la gestion de son agenda
- ☒ La démarche téléphonique
- ☒ Les principes d'une approche charismatique
- ☒ Maîtriser son attitude et son stress

Etablir une bonne communication avec votre interlocuteur

- ☒ Les freins, les obstacles et la déperdition du message
- ☒ Le Questionnement
- ☒ L'écoute active au téléphone
- ☒ La reformulation, Le Feed Back
- ☒ L'empathie et cadre de référence
- ☒ Les systèmes de représentation

Adopter une technique de vente efficace

- ☒ Le vocabulaire de la vente
- ☒ La préparation
- ☒ La structure d'un entretien en général
- ☒ La construction de votre script (en appel entrant ou sortant)
- ☒ La réponse aux objections

Une attestation de fin de formation sera remise à l'issue de la formation suite à l'évaluation des acquis aux participants ayant suivi l'intégralité du programme.

www.acioformation.com