

VOTRE TELEPHONNE PEUT VOUS RAPPORTER GROS !

Maîtriser les codes de la prospection téléphonique

- Maîtriser la prise de contact,
- Avoir un pitch commercial impactant,
- Apprendre à poser les bonnes questions,
- Découvrir les accroches à fort impact.

Etre percutant, argumenter et convaincre par téléphone

- Obtenir le bon interlocuteur (passer les barrages),
- Capter l'attention dès les premières secondes
- Convaincre pour obtenir des RDV / Vendre par téléphone

Conclure la vente, fidéliser et développer le business

- Savoir répondre aux objections du tact au tac,
- Conclure et verrouiller l'engagement,
- Augmenter son taux de transformation,
- Gérer la relation client et fidéliser

Publics & Prérequis :

- Toute personne ayant besoin de prospecter / vendre par téléphone professionnellement et efficacement.
- Télévendeur souhaitant se perfectionner et augmenter son niveau de performance.
- Pour la formation à distance : Disposer d'un accès à Internet.

Tarifs :

- Formation personnalisée sur site (intra entreprise) : 1200€ HT / jour (Jusqu'à 10 participants).
- Frais du formateur en sus.
- Formation à distance : 150€ HT / heure.

Modalités pédagogiques :

- Apports théoriques reprenant le ciblage, la construction de script, le déroulé et la structure d'un appel réussi,
- Simulations de situations d'appels tout au long de la formation,
- Durée : en fonction des besoins (sur devis).

Votre réussite est notre priorité !

Victor CABRERA - 07.61.10.22.46 - victor@technique-de-vente.com

www.technique-de-vente.com

Organisme de formation enregistré sous le numéro 91 34 08358 34

Votre OPCA peut prendre en charge le financement de cette formation.