

Vendre et négocier par téléphone

et en face en face



Formation



Centre de formation professionnelle continue

CONTACT

04 99 43 00 60

formation.cdvolutif@gmail.com

www.cdformation.com

*** OBJECTIFS DE LA FORMATION**

- Développer les compétences des conseillers commerciaux afin qu'ils soient plus efficaces lors de leurs entretiens de ventes
- L'apprenant doit être capable de maîtriser les techniques de commercialisation par téléphone ou en face à face afin de répondre favorablement aux besoins de la clientèle et de développer le chiffre d'affaires

*** STAGES Inter-Entreprises**

Budget :

Durée :

Variable selon le niveau initial

*** Dates et Lieux**

Centre d'Agde

A définir

Centre de Béziers

A définir

Entrée / Sortie permanente

*** Modalités**

En présentiel/individuel

En présentiel/collectif

En distanciel /synchrone

En distanciel/asynchrone

*** PROGRAMME**

I Préparer son entretien de vente

- *Connaître ses produits*
- *S'informer sur les prospects*

II Connaître les étapes et techniques de vente

- *Les accroches ouvertes*
- *Le questionnement ciblé*
- *Les motivations d'achats*
- *L'argumentaire professionnel et la reformulation*
- *La réponse aux objections*
- *La conclusion d'un entretien commercial*

III Perfectionner sa communication

- *Adapter le bon ton et le bon rythme*
- *L'écoute active*
- *Employer le vocabulaire adapté selon le profil*
- *Retenir les informations données*

IV Evaluation des acquis par la mise en pratique

- *Mobiliser des connaissances et des stratégies dans des études de cas*
- *Analyser sa pratique*
- *Mise en place de plans d'actions*

V Utiliser des outils complémentaires dans l'entretien de vente par téléphone

- *Fichiers clients*
- *Fiches techniques*

PUBLIC

Toute personne chargée de vendre ou promouvoir des produits, services

NIVEAU REQUIS

Aucun

METHODE PEDAGOGIQUE

**Pédagogie active et participative
Alternance d'apports théoriques et pratiques**