

Prendre des rendez-vous ou vendre par téléphone

Votre développement commercial par le conseil, la formation et l'accompagnement

Objectifs de formation

Opérationnels

A l'issue de cette formation, le participant sera capable de :

- Organiser sa prospection en fonction de ses objectifs
- Créer un argumentaire efficace
- Prendre des rendez-vous qualifiés en nombre pour lui-même ou pour une équipe commerciale.
- Mener un entretien de vente par téléphone avec succès

Pédagogiques

- Savoir se préparer techniquement et psychologiquement à la prospection ou la prise de rendez-vous
- Être capable de mener son entretien pour aboutir à la proposition de rendez-vous
- Construire son argumentaire et les réponses aux objections fréquentes

Pour qui ?

Cette formation s'adresse aux commerciaux itinérants et sédentaires, téléprospecteurs, assistantes commerciales qui ont besoin de prendre des rendez-vous qualifiés, ou de vendre directement des produits ou services par téléphone.

Principaux thèmes étudiés au cours de la formation

Préparer l'action

- Motivation et auto-motivation à prospecter
- Quels critères pour cibler sa prospection ?
- Organiser et planifier sa prospection
- Se fixer des objectifs

Les règles d'un entretien téléphonique réussi

- Le savoir-être
- Le savoir-dire : Les règles du langage téléphonique ; mots en noirs, mots en or
- La prise de note

Les étapes de la prise de rendez-vous

- Toutes les étapes de la prise de contact à la prise de congés
- Découvrir et choisir ses points d'appui

Le pilotage de l'action

- Les outils de suivi et d'analyse

Méthode pédagogique

- Basé sur une participation active de chacun, la formation allie les apports théoriques et les exercices pratiques, jeux de rôles qui facilitent l'appropriation des techniques enseignées.
- 2 jours consécutifs ou en 2 fois 1 jour