

Formation en Vente Téléphone :

Réussir sa prospection téléphonique en B to B

Objectifs

- Acquérir les techniques et méthodes pour prendre des rendez-vous par téléphone
- Améliorer son taux de transformation sur la prise de rendez-vous par téléphone
- S'organiser pour atteindre ses objectifs
- S'entraîner pour intégrer les techniques et développer les réflexes efficaces

Public concerné

- Commerciaux, technico-commerciaux, chefs de secteurs, représentants, Chargés de clientèle sédentaires, Assistantes commerciales, Téléprospecteurs

Programme

- La posture en relation client à distance
- La découverte client et les techniques de questionnement
- L'argumentaire adapté aux besoins du prospect
- Entraînement en situation d'écoute active des attentes du prospect/client
- Le traitement des objections
- La clôture d'un appel commercial

Méthode d'intervention

- Une formation animée par des formateurs anciennement Commerciaux dans de grandes sociétés
- Une approche pédagogique interactive, innovante et impliquante reconnue par des sociétés de renom
- Une prédominance de mises en situation et entraînements sur des cas réels
- Une formation construite pour être facilement transposée et appliquée dans l'opérationnel
- Etablissement d'un plan de progrès personnel en fin de session
- Remise d'un livret de synthèse en fin de session et de trames fonctionnelles réutilisables au quotidien

Informations pratiques:

- Lieux: Paris, Lyon
- Tout autre lieu à partir de 4 participants
- Dates: www.kestio.com

