



LES FONDAMENTAUX DE LA VENTE PAR TÉLÉPHONE

Être orienté client et résultats pour vendre et négocier à distance

Apprendre à mener un entretien téléphonique de prospection ou de vente et à faire face aux situations difficiles

OBJECTIFS

Acquérir les méthodes et outils indispensables pour :

- Adopter les attitudes gagnantes
- Réussir sa prospection téléphonique
- Maîtriser les étapes de l'entretien de vente
- Traiter les objections avec efficacité



3 jours (21 heures)



Présentiel



Distanciel



INTRA : nous consulter
max. 10 apprenants

INTER : 1 200 € *
mini : 4 / maxi : 10 apprenants

À qui s'adresse cette formation ?

Commercial sédentaire
Télévendeur
Assistant commercial

Aucun prérequis nécessaire

Moyens et techniques pédagogiques

- **Méthodologie** centrée sur l'apprenant
- **Séquences courtes** pour focaliser l'attention
- **Apprentissage ludique** (méthode Funny Learning)

Modalités d'évaluation

- **Auto-évaluations** (pré et post formation)
- **Mises en situation, jeux de rôle, quiz**
- **Activités pédagogiques** sur espace personnel

PROGRAMME DÉTAILLÉ

1. Acquérir les attitudes gagnantes

- a. Les compétences personnelles clés
- b. Les compétences sociales clés
- c. Le radar de compétences : identifier ses talents et axes d'améliorations

2. Cibler ses clients et optimiser ses actions

- a. Construire son plan d'action commerciale (PAC)
- b. Piloter son activité

3. Optimiser la prospection

- a. Les différents canaux de prospection
- b. La préparation
- c. La qualification des contacts

4. Réussir son entretien de vente

- a. Le cycle de vente
- b. Les étapes clés
- c. L'argumentation
- d. La relance
- e. Le suivi après-vente pour fidéliser

5. Traiter les objections

- a. Identifier les différents types d'objections ou situations difficiles
- b. Traiter étapes à étapes



ACCESSIBILITÉ

• Délai d'accès

Nos formations sont accessibles dans un délai de 30 jours à compter de notre prise de contact (sauf sessions à dates fixes).

• Situation de handicap

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement afin d'étudier ensemble les adaptations pédagogiques et matérielles nécessaires.

• Modalités d'inscription

1. Contactez-nous par téléphone (05 47 74 14 07) ou par mail (formation@happybusiness.fr).
2. Nous analysons vos besoins et validons vos prérequis afin de définir un parcours de formation adapté à votre situation au cours d'un entretien.
3. Nous vous envoyons votre devis de formation et toutes les informations pour finaliser votre inscription à la suite de cet entretien.