

COMMERCIAL  
VENTE

Formation-action :  
Vente par téléphone

Public	Responsables commerciaux itinérants, technico-commerciaux
Objectifs de formation	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Rappeler les techniques de vente adaptées aux spécificités de la vente par téléphone</li> <li>● Transposer à la pratique professionnelle en mettant en œuvre concrètement une opération de vente par téléphone</li> </ul>
Prérequis	Débutant au contact du client, ou tout niveau d'expérience de la vente
Contenu pédagogique	<p>L'enjeu du téléphone dans l'action commerciale</p> <p>Les spécificités de la communication téléphonique</p> <p>Transposition opérationnelle : mise en oeuvre d'une opération concrète de vente par téléphone, réalisation d'appels téléphoniques individuels</p> <p>Bilan de l'action commerciale et axes de progrès</p>
Méthodes pédagogiques	<p>Accompagnement, suivi et débriefing d'entretiens téléphoniques en situation</p> <p>Support de formation complet remis aux participants</p>
Durée	1 jour
Modalités organisationnelles et logistiques	<p>Toute France</p> <p>Intra-entreprise ou inter-entreprises</p> <p>Lieu géographiquement défini au plus près des stagiaires</p>
Moyens techniques	Caméscope, trépied vidéo, vidéoprojecteur, ordinateur portable, amplificateur audio
Validation de formation	Signatures de la feuille de présence par demi-journée et délivrance d'une attestation de formation en fin de session.
Responsable du stage	Stéphane Urban