



INTENSIFIER SES SUCCES COMMERCIAUX AU TELEPHONE

- ATS3

Objectifs de la formation

Analyser son fichier clients pour rentabiliser ses appels

Objectifs pédagogiques

Savoir qualifier un fichier et choisir ses cibles pour rentabiliser une action commerciale.

Type de formation

Actions d'acquisition, d'entretien et de perfectionnement des connaissances

Public visé

Salarié en activité

Nombre de stagiaires

8 participants par sessions

Méthode

Les participants acquièrent les techniques et les méthodes pédagogiques de transmission des savoirs. Alternance d'apports théoriques et de mises en situations pratiques.

Face à face pédagogique interactif établit dans le souci de répondre aux attentes individuelles et collectives

Durée

7 heures

Dates

Inter : consulter votre planning en ligne

Intra : Quand vous voulez

Contenu de la formation

Reconnaître ses profils clients :

- Les différentes typologies
- Adapter son comportement
- Observer sa voix

Méthodes de vente :

- Les 7 C de la vente
- Les 7 clés de la négociation commerciale
- Relation client : les 3 leviers de la relation client durable

Gestion des clients :

- Enrichir sa CRM avec Excel
- Trouver les informations utiles
- Les méthodes statistiques à la portée de tous

Optimisez le processus de vente :

- Réussir ses entretiens de vente
- Vendre plus, mieux et plus vite
- Optimiser son efficacité commerciale
- Gagner en aisance

Outils

Vidéo projecteur, livret stagiaire et jeux de rôle.

L'évaluation

Evaluation formative par mise en situation, QCM, étude de cas

La validation

Attestation descriptive de formation

Prix de la session

Intra : 1050.00€

Inter : 160.00€

+ INFOS

Pour toute information et inscription

Florence KRECINA

f.krecina@filea.eu

03 88 15 58 65

Mise à jour 171206