



## ASSURER SES CONCLUSIONS DE VENTES AU TELEPHONE - AT55

### Objectifs de la formation

Améliorer sa performance de vendeur au téléphone

### Objectifs pédagogiques

Savoir engager le client dans son projet en anticipant et en traitant les objections pour conclure sa vente au téléphone.

### 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

14 heures

### Dates

Inter : consulter votre planning en ligne

Intra : Quand vous voulez

### Contenu de la formation

Analyse du besoin :

- Provoquer le besoin
- Proposer et vendre un produit ou service additionnel
- L'annonce du prix

Gestion de soi dans un but commercial :

- Maîtriser sa voix pour susciter l'intérêt du client
- Traiter les objections

Conclure sa négociation de vente :

- Rappel de l'intérêt du produit pour son client
- Défendre sa marge
- Conclure en aidant le client à se décider

### 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 : 1700.00€

Inter : 320.00€

### + INFOS

Pour toute information et inscription

**Florence KRECINA**

**f.krecina@filea.eu**

**03 88 15 58 65**

Mise à jour 171206

La Porte de France - 25 rue de Lausanne  
67000 Strasbourg

T.03 88 15 58 68 - F.03 88 15 58 69

contact@filea.eu

SARL au Capital de 103000€ | RCS STRASBOURG B413033093  
SIRET 41303309300043 | APE 8559A