# Réussir sa Télévente

***(Parcours en présentiel et distanciel)***

*Organisme de formation* : QWANTIQ

*Public* : Commerciaux

*1 jour + 3 modules Teams (3x90')*

## Programme du Parcours :

### ➔Formation d'une journée en présentiel au CIFL : 12 mars 2024

**Objectif : Conférer la capacité à assurer une vente au téléphone ou par Teams en appel sortant**

***Thèmes développés :***

*Certains de vos produits ou de vos services font l'objet d'une vente au téléphone. Vous constatez que vous manquez de méthode et d'assurance pour accrocher les prospects et les clients, susciter le besoin, proposer de manière pertinente la bonne solution et obtenir une commande au téléphone.*

- Réunir les conditions du succès d'une télévente
- Valider la cible
- Modéliser son script
- Préparer son poste de télétravail (teams- téléphone)
- Accrocher l'interlocuteur
- Annoncer l'offre avec impact
- Valoriser la proposition
- Savoir mettre son interlocuteur dans l'impossibilité de vous dire non.
- Savoir répondre du tac au tac à toutes les objections prévisibles de début d'entretien.
- L'argumentation concurrentielle
- Pratiquer le ROI et prendre la commande
- Modéliser et enrichir son script (travail individuel)

### ➔Training intensif avec 3 modules en distanciel (3x90mn)

**18 mars 2024** (2 modules de 90') : 09h00 — 10h30 (pause) 11h00 — 12h30

**25 mars 2024** (1 module de 90') : 09h00 — 10h30

**Objectif : Entraîner régulièrement les commerciaux à distance via Teams pour acquérir les réflexes et booster la montée en compétences**

Vos commerciaux s'entraîneront à mettre en pratique toutes les techniques abordées lors de la formation initiale : Retour d'expérience. Rappel sous forme de Quiz. Mise en évidence des bonnes pratiques. Entraînements sur cas concrets. Jeux de rôle. Travail complémentaire sur les zones mal maitrisées.

***Pédagogie :*** Exercices méthodologiques. Exemples commentés. Exercices d'appropriation en sous-groupes (Breakout sessions). Entraînements. Jeux de rôle. Débriefing. Evaluation des acquis pendant la formation et fin.

**Coût de la formation du Parcours (1 jour + 3 modules de 90') : 650 € HT / pers.**
***Journée du 12 mars : salle, équipement et déjeuner des 6 participants seront pris en charge par le CIFL.*** Convention de formation entre le formateur et l'entreprise. Prise en charge possible par votre OPCO. Possibilité de prise en charge par le CIFL sous conditions - *vous renseigner*