



Réussir une télévente

formation en distanciel

Organisme de formation : QWANTIQ

Public : Commerciaux

Programme de 3 modules (3x90')

Objectif pédagogique : Conférer la capacité à assurer une vente au téléphone en appel sortant

Le groupe de 6 participants est connecté à l'aide de Teams ou équivalent.

Contexte ciblé : Certains de vos produits ou de vos services font l'objet d'une vente au téléphone. Vous constatez, souvent, à ce titre, que certains de vos collaborateurs, qui en sont les acteurs, manquent 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. Ce séminaire très opérationnel est fait pour eux.

Thèmes développés dans chacun des 3 modules :

Modules 1 et 2 (demi-journée) 07 décembre 2021 - 09h00-10h30 pause 11h00-12h30

Module 1 : Préparer sa télévente

Valider la cible. Modéliser son script. Préparer son poste de travail (teams - téléphone)

Module 2 : Prendre le lead

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.

Module 3 - 10 décembre 2021 - 09h00-10h30

Argumenter avec impact

L'argumentation concurrentielle. Pratiquer le ROI et prendre la commande.

Pédagogie distancielle employée :

Exposés méthodologiques. Exemples commentés. Exercices d'appropriation. Debriefing. Evaluation.

Coût des 3 modules en distanciel : 325 € HT / pers.

Convention de formation entre le formateur et l'entreprise - prise en charge possible par votre OPCO.

Possibilité de prise en charge par le CjFL sous conditions - *vous renseigner*