

VENDRE ET NÉGOCIER PAR TÉLÉPHONE

Dans un monde de plus en plus connecté, la vente et la négociation par téléphone sont devenues des compétences essentielles pour de nombreuses entreprises. Que ce soit pour vendre des produits, des services ou négocier des contrats, la communication à distance par téléphone est devenue un moyen incontournable pour atteindre les clients et les partenaires commerciaux.

La formation «Vendre et Négocier par Téléphone» a été spécialement conçue pour répondre aux défis uniques de ce mode de communication. Elle vise à doter les professionnels des compétences nécessaires pour exceller dans l'art de la vente et de la négociation à distance.



Dates

Les prochaines dates de sessions sont régulièrement mises à jour sur notre site internet.

<https://www.descartes-compétences.fr>



Qui ?

Tout commercial souhaitant acquérir ou renforcer sa capacité de vendre par téléphone.



Pré-requis

Aucun.



Durée

2 jours



Prix

1300 € HT

Pour une formation en intra-entreprise ou sur mesure : nous contacter.

◆ Objectifs de la formation

A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables :

- De maîtriser leur communication commerciale au téléphone
- De pratiquer et être à l'aise avec les outils de vente au téléphone
- De structurer et conduire un entretien de vente par téléphone
- De questionner et susciter l'intérêt au téléphone
- D'argumenter et être persuasif au téléphone
- De convaincre et conclure, obtenir des contreparties au téléphone

◆ Modalités pédagogiques

- Transfert des compétences par échanges formateur/participants et entre participants
- Mise en pratique et expérimentation
- Mise en situation et jeux de rôle en groupes
- Vidéos, tableau blanc et supports en fonction des besoins de l'animation

◇ Évaluation

- Questionnaire préalable d'évaluation des attentes et de niveau
- Évaluation des acquis via un questionnaire qui permet de mesurer les connaissances et compétences acquises
- Déroulement de la formation et satisfaction des participants mesurés grâce à une fiche d'évaluation remise en fin de parcours

◇ Programme de la formation

- Les spécificités de la vente au téléphone
- Adapter sa communication au téléphone : écoute et assertivité, s'adapter au type de client
- Maîtriser son introduction téléphonique et capter l'attention du client
- Argumenter et préparer ses entretiens
- Détecter les intérêts du client/prospect
- Gérer les objections et les freins à la vente
- Négocier et conclure au téléphone
- Assurer un suivi
- Gérer son temps et organiser ses appels

Option supplémentaire : bien se connaître pour mieux vendre au téléphone avec son profil DISC

Durée : 1/2 journée

Prix : nous consulter



Descartes Compétences est une marque de l'ADEFSA, organisme gestionnaire du CFA Descartes. Grâce à sa pédagogie innovante mise en œuvre depuis plus de 30 ans et de son réseau de formateurs, bénéficiez du meilleur de la formation continue.



Votre contact formation continue :

Christian CHAMPARNAUD

maformation@descartes-competences.fr

01 64 61 27 52

Référence de la formation : 5-12023

ADEFSA
21 rue Galilée

77420 Champs-sur-Marne

SIRET 39089496200054 - numéro de déclaration d'activité 11770565477