

Prospecter et vendre par téléphone	Durée : 2 jours Prix : 990,00€
Objectifs : Améliorer sa capacité à convaincre et concrétiser de nouvelles ventes par l'acquisition de techniques efficaces. Préparer une argumentation efficace, formaliser les outils d'aide à la vente : guide d'entretien, fiches d'argumentation. Répondre aux objections en toute confiance et sérénité. Savoir traiter commercialement les appels difficiles. Faire du téléphone un instrument performant au service de l'action commerciale Programme: Maîtriser les spécificités de la communication par téléphone Adapter son expression verbale (ton, débit) Choisir les mots adaptés et pratiquer l'écoute active De la prise de RdV jusqu'à la relance : envoi de la documentation, impact du conseil par téléphone, l'efficacité du suivi de la relation à distance Etre le meilleur ambassadeur des produits ou services de son entreprise Trouver le juste milieu entre l'empathie et l'excès de zèle Utiliser les expressions et mots positifs qui contribuent à une image de marque positive et active Les barrages pour atteindre le décideur Le passage du standard/de la secrétaire Les astuces pour atteindre malgré tout le décideur La qualification de l'entreprise La prise de contact avec le décideur Qualification et prise de rendez-vous Le questionnaire de qualification Vendre par téléphone Poser les bonnes questions pour recueillir les informations clés Déterminer les attentes et les motivations Développer une argumentation persuasive Traiter les objections avec souplesse Demander et obtenir une contrepartie à toute concession Présenter son prix avantageusement Verrouiller la négociation et obtenir l'engagement de son interlocuteur Le traitement des objections Objection et argument La technique de l'entonnoir Le traitement des objections Le rendez-vous de principe Parer efficacement les objections Organiser et suivre votre plan téléphone Préparer et organiser vos appels Etablir votre tableau de bord de suivi d'activité : taux d'appels, contacts utiles, taux de conclusions Relancer régulièrement	Public concerné : Commercial, toute personne en charge de la prospection téléphonique Lieu : À déterminer Pré-requis : Technique d'animation : . Alternance de théorie et de pratique . Accompagnement . Etudes de cas . Exercices . Mises en situation . Retour d'expériences . Jeux de rôles