

Savoir prospection et relancer ses devis

DURÉE :

1 jour (7 heures)

POUR QUI ?

Dirigeants, Responsables commerciaux, et plus généralement, toute personne impliquée dans une action commerciale.

PRÉREQUIS

Posséder une bonne maîtrise des processus de son métier et de son activité.

OBJECTIF(S) ET COMPÉTENCE(S) VISÉE(S)

- Identifier les différentes méthodes de prospection
- Mettre toutes les chances de son côté pour obtenir un rendez-vous
- Comprendre les différents leviers poussant les prospects à s'engager, à acheter par téléphone
- Poser les bonnes questions pour mieux convaincre.

PROGRAMME DE FORMATION

- La problématique de la communication par téléphone
- Les standards de la performance téléphonique
- Le système AIDA et les scripts
- Les bonnes questions
- La relance des devis
- Traiter les objections : les anticiper, savoir les prendre en compte et les traiter efficacement
- L'importance du relationnel dans la vente
- Comment vendre en fonction du type de personnalités
- Comment conclure une vente.

Nous consulter :
02 47 61 61 61

<https://propulse-coaching.fr>



Référent handicap
07 70 16 69 98



● MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Apports théoriques
- Mise en situation pratiques
- Jeux de rôle

● MÉTHODE D'ÉVALUATION

- QCM
- Plan d'actions personnel

Les "+" de ProPULSE

- Un formateur issu du domaine commercial
- Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques (jeux de rôle)
- Exercices et mises en situation
- Chaque participant bénéficie d'un classeur de formation
- Élaboration d'un plan d'action individuel en fin de session