



Réussir une télévente

Organisme de formation : QWANTIQ

Public : Commerciaux

Durée : 1 jour

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

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.

Programme de la formation :

- Réunir les conditions du succès d'une télévente
- Préparer son poste de travail
- Modéliser son script
- Valider la cible
- Accrocher l'interlocuteur
- Annoncer l'offre avec impact
- Valoriser la proposition
- Pratiquer le R.O.I.
- Traiter les objections
- Prendre la commande
- Modéliser et enrichir son script (travail individuel)

Lieu de la formation : Bureaux du CIFL – 2ème étage de la Tour des Associations 28, rue Saint Dominique - 75007 Paris (Métro / RER C / Parking : Invalides) - Tél 01 44 18 98 62

Coût de la formation : 325 € HT / pers. - salle, équipement et déjeuners des participants pris en charge par le CIFL

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

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