

VENTE ET NÉGOCIATION PAR TÉLÉPHONE

2 jours

OBJECTIFS

- Maîtriser les fondamentaux de la prospection et de la vente par téléphone.
- Développer des techniques d'accroche et de prise de contact efficaces.
- Structurer un entretien téléphonique commercial de l'ouverture à la conclusion.
- Savoir répondre aux objections et convaincre à distance.
- Améliorer sa capacité à conclure et fidéliser ses clients par téléphone.

MÉTHODOLOGIE

- Apports théoriques illustrés par des cas concrets pratiques.
- Études de cas et analyse d'appels enregistrés.
- Construction des scripts et d'argumentaires personnalisés.

CIBLE

- Télévendeurs et commerciaux sédentaires.
- Chargés de prospection et de développement commercial.
- Collaborateurs des centres d'appels (inbound/out Bound).

PRÉREQUIS

- Connaissances de base en techniques de prospection commerciale.