

Découvrir la prospection téléphonique afin de (re)conquérir de nouveaux clients

Fiche programme

COMPETENCES :

- Relancer tous les devis ayant moins de 6 mois.
- Prospecter en exploitant son fichier client via le phoning

Public :

Commerciaux en relation directe avec les consommateurs

MOYENS PERMETTANT DE SUIVRE L'EXECUTION DE LA FORMATION :

Nombre de stagiaires :

3 personnes minimum
6 personnes maximum

Durée :

2 heures

Horaires :

8h30-10h30

Modalités d'évaluation :

Questionnaire d'évaluation des acquis ou évaluation formative

Une attestation de formation (Article L.6353.1 du code du travail) sera remise à chacun des participants

NIVEAU DE CONNAISSANCES PRE-REQUIS POUR SUIVRE LA FORMATION :

- Aucun

OBJECTIFS :

- Découvrir les étapes de la préparation de l'entretien téléphonique
- Utiliser un script de phoning
- Repérer les points importants à évoquer et les attitudes efficaces lors du 1^{er} contact pour le transformer en rendez-vous
- Utiliser la méthode de questionnement qui permet de faire émerger les besoins explicites ou implicites
- Se donner une méthode pour apporter la preuve afin de convaincre le client à distance

PROGRAMME :

- Les règles de l'entretien à distance
- Le script du phoning
- La différence entre la demande et le besoin
- Les étapes de l'entretien :
 - La prise de rendez-vous,
 - L'écoute, la compréhension et l'analyse des besoins du client,
 - Les éléments incontournables du devis.

MODALITÉ :

- Formation en classe virtuelle

METHODES MOBILISEES :

- Apports théoriques
- Etudes de cas

MOYENS TECHNIQUES ET ENCADREMENT :

Formation synchrone via une invitation agenda

QUALIFICATION DES FORMATEURS :

Formateur « techniques de vente », maîtrisant les solutions connectées Somfy, expérimenté dans la vente auprès des particuliers depuis 19 ans et formé à la pédagogie pour adultes

ACCESSIBILITE :

Accessible aux personnes handicapées

Calendrier (2021) :

- Nous consulter

Prix (€ HT) par personne	Classe virtuelle*
Pour 2 heures	80 €

* Utilisation de Microsoft Teams