

BASIQUES VENTE

⑦ CTOP: CIBLAGE – TELEPHONE ORGANISATION – PRISE DE RV



Pour qui ?

Tout commercial débutant ou confirmé devant entrer en conquête de nouveaux marchés et devant alterner prospection physique et utilisation en amont du téléphone

TARIFS

- Tarif par participant : 1.190 €HT
(hors frais de déplacement, d'hébergement et de restauration)
- Durée : 2 jours Journée + 1 Sup 450 HT
- Programmation : A la demande



Pour toute information ou demande de tarification contactez

Julien ROUDOT

06 17 76 17 45

julienroudout1@gmail.com



OBJECTIFS

- Priorités d'action et segmentation de marché
- Tactiques et couverture de marchés verticaux
- Le digital au service de la vente par téléphone
- Maitriser les outils de questionnement au téléphone



THÈMES ABORDÉS

- Les spécificités de l'organisation commerciale au téléphone
- Revue de liste digitale
- Qualifier et prospector au téléphone
- La vente offensive conseils push spécifique au téléphone
- Argumentation ciblée et spécifique au téléphone en mode Push
- Savoir conclure par téléphone
- La première vente est celle de la vente du RV



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Mises en situation et jeux de rôles
- Cas pratiques
- Test de niveau pré-formation
- Test de niveau post-formation

PRÉ-REQUIS DE LA FORMATION

- Maîtriser l'outil informatique
- Disposer d'une connexion Internet fluide

SUIVI ET EVALUATION

- Feuille d'émargement
- Evaluation des compétences par des ateliers pratiques et mises en situation
- Questionnaire d'évaluation
- Attestation de fin de formation

MODALITES ET PLAN D'ACCES

- Sur demande par téléphone ou mail
- Groupe limité à 10 participants
- Ouverture de la session à partir de 4 inscrits