

PUBLIC : Commerciaux, attachés commerciaux, technico commerciaux, ...
DUREE : 2 jours

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- X Organiser leur plage de commercial sédentaire
- X Rythmer leurs séances de prise de rendez-vous
- X Qualifier et valoriser un compte prospect
- X Convaincre pour obtenir des rendez-vous utiles

PROGRAMME

SE PREPARER	GAGNER LA CONFIANCE DÈS LES PREMIERS INSTANTS	OBTENIR DES RENDEZ-VOUS QUALIFIÉS	SUIVRE SA PROSPECTION TÉLÉPHONIQUE	SE DONNER DES AXES DE PROGRÈS
<ul style="list-style-type: none"> • Qualifier, cibler les interlocuteurs pertinents • Connaître la structure d'un entretien téléphonique, préparer son argumentaire (accroche et discours percutant) • Se fixer un objectif et un timing par séance de phoning • Construire les réponses aux objections 	<ul style="list-style-type: none"> • Franchir efficacement les barrages • Intéresser l'interlocuteur dès l'accroche • Soigner des attitudes et des expressions efficaces • Réussir et valoriser ses appels de qualification 	<ul style="list-style-type: none"> • Rebondir sur les objections • Professionnaliser sa prise de congés • Préserver la relation commerciale : attitude positive en toute circonstance • Se remotiver après un refus 	<ul style="list-style-type: none"> • Enregistrer les informations clés dans le fichier commercial • Programmer les relances 	<ul style="list-style-type: none"> • Identifier ses points d'appuis • Valider son plan d'action
ATELIERS PRATIQUES SUR L'ACCROCHE ET LA RÉPONSE AUX OBJECTIONS	TRAINING SUR LE BARRAGE ET L'ACCROCHE DE L'INTERLOCUTEUR	SÉANCE DE PRISE DE RENDEZ-VOUS RÉELLE SUR FICHIER PROSPECTS		

DEMARCHE ET PEDAGOGIE

Tout au long du processus de la formation, nous privilégions un ensemble d'exercices, d'ateliers et de méthodes pour **rendre les stagiaires acteurs de leur formation**.

- ➔ Moments d'**écoute**, d'**échanges** avec les participants et de mise en commun des expériences
- ➔ Les apports théoriques nécessaires seront suivis de **groupes de travail** pour **mise en application et expérimentation** à l'aide de jeux de rôle et mises en situations (basées sur les cas concrets rencontrés) filmées et débriefées en commun
- ➔ Des **ateliers de découverte** et de travail sur les items de la formation

ACCOMPAGNEMENT

Suivi pédagogique post formation, assuré à distance par la formatrice, pour optimiser le processus d'acquisition.

CONTACT

mylene@beze-formation.fr
 06 74 24 62 74

Mylène Bèze Formation
 524 Les Combettes
 33650 Saint Morillon