

PROGRAMME DE FORMATION

Gagner des offres et des affaires par téléphone



OBJECTIFS :

A la fin de la formation le stagiaire sera capable de :

- Développer confiance et conviction sur une mission clé de la productivité commerciale de l'équipe,
- Qualifier au plus juste les demandes de prix avec professionnalisme et force de proposition,
- Sortir le plus possible de la situation de vente concurrentielle
- Améliorer le taux de transformation Devis/Commande,
- Savoir organiser et relancer son portefeuille de devis,
- Suivre ces affaires en équipe
- Être en veille concurrentielle constante
- Optimiser la qualité de la marge
- Réactualiser la base de données client et coanimer les actions marketing
- Utiliser la data de l'entreprise afin de développer le mix-produits



PUBLIC

La formation s'adresse à un public de Technico-commerciaux, vendeurs comptoirs expérimentés



PREREQUIS

Aucun prérequis.



NOMBRE DE STAGIAIRE PAR SESSION

De 6 à 10 stagiaires



DUREE

14 heures soit 2 jours



LIEUX ET DATES : *Nous consulter*
Inter ou intra-entreprise – Présentiel



DELAI D'ACCES : *Nous consulter*



TARIF : *Nous consulter*



PERSONNE EN SITUATION DE HANDICAP

Les personnes en situation de handicap sont invitées à nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités de participation à cette formation

CONTENU DE LA FORMATION

1. Le séquençage idéal de la démarche de vente :
 - Pourquoi séquençer la démarche de vente ?
 - Les pratiques courantes et leurs limites
 - L'utilisation du mail et ses conséquences négatives
 - Le séquençage idéal de la vente
 - Que faire en cas d'échec ?
2. Les techniques pour relancer un devis
 - La préparation de l'appel
 - Matérielle : ne rien laisser au hasard dans sa relance commerciale
 - Mentale : combattre l'ennemi du vendeur

AXAL PERFORMANCES

150 Rue Legendre 75017 PARIS

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11753400775 auprès du préfet de la Région ÎLE-DE-FRANCE

N° SIRET : 432 471 761 00028

Email : gilles.meline@axal-performances.com - Tél : 06.80.00.64.40

F5-1-V0 du 17/01/2024

- **Les étapes de l'appel**
 - Comment être sûr de s'adresser à la bonne personne ?
 - Comment se présenter et faire le lien avec le devis envoyé et resté sans réponse ?
 - Comment valider l'adéquation de son devis avec les besoins du client ?
 - Comment savoir sur quel levier agir pour convaincre ?
 - Comment découvrir adroitement si on est en concurrence ?
 - Comment adapter son offre commerciale si nécessaire ?
 - Comment argumenter de manière efficace ?
 - Comment argumenter face à un concurrent ?
 - Comment traiter les objections ?
 - Comment traiter efficacement l'objection tarifaire dans la relance du prospect ?
 - Quand conclure ?
 - Comment engager le client à nous retourner le devis signé ?
 - Comment évaluer le réel intérêt du prospect pour ne pas perdre son temps ?
- **Le suivi de l'appel**
 - L'organisation et la planification de la relance

SUIVI ET EVALUATION

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation :

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation.

METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Outils pédagogiques :

- Form-Action visant l'opérationnalité immédiate,
- Apport théorique, étude de cas métier, entraînements, mises en situation
- Atelier, travaux de groupe, jeux de rôle,

Moyens matériels :

- Ordinateur portable
- Vidéoprojecteur
- Paperboard ou tableau
- Accès internet

Moyens humains :

Le formateur possède une solide expérience professionnelle dans le domaine enseigné (CV détaillés sur simple demande).

AXAL PERFORMANCES

150 Rue Legendre 75017 PARIS

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11753400775 auprès du préfet de la Région ÎLE-DE-FRANCE

N° SIRET : 432 471 761 00028

Email : gilles.meline@axal-performances.com - Tél : 06.80.00.64.40

F5-1-V0 du 17/01/2024