

AC048

PERFECTIONNEMENT

1 jour 7 heures

610 €

Exonérés de TVA
Déjeuners offerts

Décrocher la prise de rendez-vous par téléphone

OBJECTIFS

- **Acquérir une méthode, des techniques et des comportements pour préparer ses entretiens téléphoniques afin d'obtenir un rendez-vous**

PROGRAMME

A. OMPRENDRE L'APPROCHE B TO B DANS LA PRISE DE RENDEZ-VOUS

1. Établir des objectifs et une stratégie de vente
2. Établir vos cibles clés

B. PRÉPARATION DE LA PROSPECTION

1. Préparation matérielle
2. Préparation mentale
3. Préparation de la prospection
4. Valoriser l'image de son entreprise
5. Connaître son offre
6. Connaître l'offre de ses concurrents
7. Connaître ses clients

C. COMMUNICATION AU TÉLÉPHONE (RAPPEL)

1. Bons mots
2. Communication verbale au téléphone
3. Communication non verbale

D. CONSTRUIRE LA TRAME DE SA PRISE DE RENDEZ-VOUS

1. Bâtir son script
2. Plan d'appel : la méthode CROC
3. Définir son guide d'entretien
4. Accroche
5. Annihiler la concurrence
6. Comprendre la théorie de l'engagement

E. PASSER LES BARRAGES

1. Barrage du secrétariat
2. Barrages en B to B
3. Trucs et ficelles des téléacteurs

F. VENDRE UN RENDEZ-VOUS

1. Définir ses arguments commerciaux
2. Méthode SACOL
3. Transformer ses arguments en langage commercial
4. Bénéfice client
5. Comprendre les motivations du client

G. TRAITER LES OBJECTIONS DANS LA PRISE DE RENDEZ-VOUS

1. Évaluation de son action
2. Auto-évaluation
3. Évaluation et correction
4. Suivi quantitatif
5. Suivi qualitatif

PUBLIC

- Commerciaux
- Agents généraux
- Courtiers
- Chargés de clientèle

PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis.

POINTS FORTS

Apports méthodologiques et applications pratiques. Chaque acquisition est complétée par une mise en situation de prise de rendez-vous. Débriefing et plan de progrès individuel.

FORMATEUR(S)

Cette formation est animée par un professionnel de la vente et de la relation client, formateur expert de l'Ifpass.

SESSION(S) 2018

Paris,

3 mai 
3 décembre 

Disponible en régions
sur demande

PERSONNALISATION DE PARCOURS

Un questionnaire préparatoire sera remis en amont de la formation au participant lui permettant de faire remonter auprès du formateur ses attentes et besoins spécifiques.

VALIDATION

Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation.