



UP' TEAM HOMME
AUDIT - CONSEIL - FORMATION



Tél : 02 41 39 51 31
contact@upteamhomme.fr
www.upteamhomme.fr



NEGOCIER AU TELEPHONE

Objectifs

- Développer sa capacité à convaincre au téléphone
- Améliorer ses résultats commerciaux

Programme – Contenu - Modalités d'évaluations

- Maîtriser les différents types de vente par téléphone
- Savoir poser les questions clés pour recueillir l'information nécessaire
- Bien définir les besoins et les motivations
- Faire des propositions adaptées
- Traiter les objections
- Savoir conclure
- Garder l'initiative de la suite à donner

Méthodes pédagogiques

La formation est constituée d'apports théoriques et pratiques.
Elle donne lieu à des mises en situation.

Public - Prérequis

Aucun prérequis nécessaire

Durée – Dates

2 jours + 1 jour de suivi en option

Nous consulter pour les dates de formation.

2 stagiaires minimum – 10 stagiaires maximum