

# ENTRAINEMENT INTENSIF

## A LA VENTE PAR TELEPHONE

*Dès qu'une personne décroche le téléphone, elle devrait vendre. Pour faire tout de suite une bonne impression pour communiquer les valeurs de votre entreprise, qu'il s'agisse d'un appel entrant traitant d'une commande ou bien d'une simple demande d'information ou d'un appel commercial sortant. Vous allez pratiquer un entraînement intensif efficace sur des situations réelles et dans une ambiance ludique !*

### Objectifs pédagogiques

---

- ✓ Perfectionner les différentes étapes de la vente au téléphone.
- ✓ S'approprier les outils de vente par téléphone.
- ✓ Savoir atteindre ses objectifs au téléphone
- ✓ Mettre en valeur les atouts de chaque participant
- ✓ Renforcer la confiance en soi et faire de la vente un plaisir

### Programme

---

**Entraînement intensif : jeux de rôles, simulations téléphoniques, sur les thèmes suivant :**

- **Les points clés de la vente**
  - rappel : les techniques de vente
  - l'écoute active et la prise de contrôle
  - vendre les avantages et relever les objections
- **L'appel Entrant**
  - les éléments essentiels à maîtriser
  - points d'améliorations et actions correctives
- **L'appel Sortant**
  - le schéma d'un appel sortant (relance, prospection, prise de rendez-vous)
  - mise à jour des connaissances et évaluation du niveau de vente

## Méthodes pédagogiques

- ✓ Entraînement intensif en sous-groupe au travers d'exercices et de mises en situations, le développement des attitudes et des comportements utiles à la vente.

## Support pédagogique

- ✓ Support pédagogique de prise de note contenant les éléments méthodologiques essentiels.
- ✓ Fiche thématique
- ✓ Boite à outils appel entrant et appel sortant

## Public visé et pré-requis

Toute personne souhaitant améliorer ou perfectionner son approche de la vente par téléphone en une seule journée d'entraînement intensif

**Pré-requis** : Les stagiaires doivent avoir une expérience de la vente par téléphone et des connaissances des techniques de ventes par téléphone.

## Durée date et lieu

Durée	1 jour
Date	A définir
Lieu	A définir

## Coût de la formation

Tarif adhérent	313,00 € HT (soit 374,35 € TTC)/pers
Tarif non adhérent	407,00 € HT (soit 486,77 € TTC)/pers

## Intervenant

**Michael ABERGEL** – Gérant, consultant et formateur, 15 ans d'expériences dans la vente, l'encadrement d'équipes commerciales et le marketing opérationnel. 7000 heures de pratique en vente par téléphone.

Vous êtes intéressé(e) par cette formation, merci de contacter Céline GOURRE –  
[celine.gourre@lria.fr](mailto:celine.gourre@lria.fr) – 04.67.04.30.18  
N° d'organisme de formation : 91 34 0591434