

# NEGOCIER AU TELEPHONE

CODE M 2049

Personne chargée de la formation dans l'entreprise :

Les moyens d'encadrement sont assurés par le responsable pédagogique du secteur et par le formateur

Nom du formateur : A définir

<b>Programme</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Maîtriser les différents types de vente par téléphone</li> <li>• Savoir poser les questions clés pour recueillir l'information nécessaire</li> <li>• Bien définir les besoins et les motivations</li> <li>• Faire des propositions adaptées</li> <li>• Traiter les objections</li> <li>• Savoir conclure</li> <li>• Garder l'initiative de la suite à donner</li> </ul>		
<b>Objectifs</b>	<p><b>Etre capable de :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Développer sa capacité à convaincre au téléphone</li> <li>• Améliorer ses résultats commerciaux</li> </ul>		
<b>Prérequis</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Savoir lire et écrire la langue française</li> </ul>		
<b>Modalités d'évaluation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• QCM</li> <li>• Mises en situation</li> <li>• Etude de cas</li> </ul>	<b>Sanction de la formation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Attestation de fin de formation</li> </ul>
<b>Lieu</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dans vos locaux</li> </ul>	<b>Durée</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 3 jours soit 21h00</li> </ul>
<b>Horaires</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• A définir</li> </ul>	<b>Coûts</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nous consulter</li> </ul>
<b>Date(s)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• A définir après acceptation de notre offre</li> </ul>	<b>Nbre de participants</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 8 participants maximum</li> </ul>
<b>Moyens techniques et pédagogiques</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Salle équipée de chaises et tables permettant la projection de supports informatiques (écran ou mur blanc)</li> <li>• Ordinateur et vidéoprojecteur</li> <li>• Un tableau</li> </ul>		

V1/01/2017