

Cordonnées Agence

6 av de Castelnau immeuble le Ravel 34090 Montpellier France
Tél : 04 67 50 91 44 Fax : 09 61 23 04 41
site web : <http://www.prodevcommercial.com>

Programme formation : La vente sur catalogue

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Acquérir les techniques efficaces de prospection par téléphone pour proposer son catalogue (papier, informatique, Internet)
- Établir un plan de prospection
- Repérer les demandes concrètes et éliminer les demandes velléitaires
- Renforcer son assertivité au téléphone

PRÉ-REQUIS

- Avoir quelques notions commerciales

PROGRAMME DE LA FORMATION

+ d'Infos

- **La préparation**
 - Les fichiers et les bases de données
 - Les jours et les heures
 - Se fixer des objectifs
- **Structurer un entretien téléphonique**
 - Les aspects psychologiques de la rencontre virtuelle prospect / téléprospecteur
 - Le plan d'appel en 9 points
 - Concevoir son propre guide en intégrant des expressions gagnantes
- **Franchir les barrages**
 - L'assertivité au téléphone
 - Passer les standards et les secrétariats
 - Quelques échappatoires pour mieux éviter les barrages
- **La qualification d'un prospect**
 - L'objet de la qualification dans le cadre d'une vente sur catalogue
 - Les bonnes questions
 - Bâtir son questionnaire de qualification
- **Proposer son catalogue**
 - Sélection drastique ou distribution systématique
 - La technique de l'ancrage psychologique
- **Prendre congé**
 - Le rendez-vous téléphonique de relance
 - Construire sa prise de congé
 - La phase d'engagement formel
- **La Relance**
 - La persévérance comme outil infaillible de développement
 - Le plan de relance
 - Gérer ses fichiers
 - Les comptes-rendus

