

Un vent nouveau souffle sur la formation...

CONQUERIR LE CLIENT VENDEUR OU ACHETEUR PAR LE BIAIS DU PHONING

Objectifs :

Gagner en temps et en efficacité grâce à l'utilisation du téléphone comme outil de prospection.

Niveau & Public

Négociateurs, Assistantes.

Modalités de participation :

Durée : 1 jour

Moyens pédagogiques :

- Supports pédagogiques
- Fiche d'appréciation
- Fiche d'engagements et de suivi
- Vidéo projecteur
- Paper board

Programme (9h00 – 18h00)

INTRODUCTION :

Les règles de l'usage du téléphone, les bons moments, la voix, la diction, le sourire :

- Les erreurs classiques
- Comment s'organiser

PROGRAMME :

1. L'art de la répartition systématique :

- Ce qu'il ne faut pas faire ou dire au téléphone
- Les exemples de « réparties magiques »
- Se construire un guide

2. Rentabiliser la pige :

- Comment préparer ses appels ?
- La technique du binôme
- L'argumentaire face au vendeur
- L'exploitation des informations
- L'envoi de la lettre « différence »

3. Les appels - sondages et enquêtes :

- Comment préparer ses questionnaires ?
- L'argumentaire structuré
- Le closing A.I.D.A.
- La réponse aux objections
- L'exploitation des informations

4. Le suivi :

- A quel rythme relancer ?
- Comment relancer les prospects ? (téléphone ou autres...)?

Notre avis :

Il s'agit ici de maîtriser un outil téléphone qui va vous faire gagner en temps et en efficacité... C'est plus rapide et aussi efficace que la prospection classique.