

Phoning commercial

POUR QUEL PUBLIC ?

Métiers commerciaux :

Equipes sédentaires,
commerciaux terrain,
toute personne amenée à
communiquer au téléphone
dans un sens commercial.

QUELS OBJECTIFS ?

**Développer vos
compétences techniques
et relationnelles,**

**Pour agir par téléphone
sur les performances
commerciales.**

> EXEMPLES DE PROBLÉMATIQUE

- **Vous souhaitez accentuer votre service client** et notamment vous différencier avec un suivi commercial téléphonique ciblé et de qualité.
- **Vos commerciaux terrain sont débordés**, vous souhaitez reporter une partie de la relation commerciale et de la vente par téléphone.
- Votre zone géographique est vaste, **vous voulez développer votre CA et dégager plus de rentabilité.**

> NOTRE DÉMARCHE

1. Un rendez-vous pour **identifier les objectifs à atteindre et les moyens de réussite**
2. Notre proposition sur mesure en termes de contenu et de déroulement pédagogique
3. **Votre form'action** avec vos situations concrètes pour une formation **pratique et utile**
4. Le suivi consolidation : votre guide pratique pour mener vos actions par téléphone

> NOS SPÉCIFICITÉS – ORIGINALITÉ

Entraînement sur vos situations concrètes de vente par téléphone

Vidéo pour développer les bons réflexes (le non verbal « se voit » aussi au téléphone)

Construction d'un guide pratique personnalisé pour les personnes de l'entreprise

Options : entraînement et **accompagnement sur poste**, coaching individuel