

Améliorer sa communication

INTER / INTRA ENTREPRISE



DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

OBJECTIFS

- Parfaire son efficacité commerciale en émission et / ou en réception d'appels
- Fidéliser ses clients et relancer les clients inactifs
- Réussir ses ventes

CONTENU

- Se préparer
- Maîtriser chaque étape de l'entretien commercial au téléphone B to B, et B to C
- Maîtriser son stress et les clients difficiles
- Générer des ventes additionnelles
- Utiliser les outils adaptés
- Relancer avec efficacité
- Débriefing une vente
- Trucs et astuces pour appels entrants/sortants



14H



5
mini



Accessibilités
PSH



Un référent
à votre écoute

PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne ayant une mission de vente par téléphone

PRÉREQUIS

Aucun prérequis

VALIDATION DE LA FORMATION

Attestation de fin de formation
Certification de l'organisme





**DÉVELOPPEMENT
COMMERCIAL**

PÉDAGOGIE

Méthode active et participative qui privilégie les solutions concrètes. Mises en situation et jeux de rôle pour tous à travers des exercices pratiques, progressifs, enregistrés, écoutés et analysés en groupe. Matériel utilisé : téléphone et vidéo.

Système d'évaluation :

Échanges, analyse de pratiques, mises en situation

DATES DES SESSIONS

A consulter sur notre site internet.

TARIF À LA DEMANDE

Remis sur devis et après étude de votre demande en fonction du nombre de personnes et de la situation de la formation.

Améliorer sa communication



Facilitez-vous le business !

LES PETITS FACILITATEURS



BÉATRICE PILOT : 06 65 21 91 26
PHILIPPE LE ROUX : 06 48 98 00 22

contact@lpf-formation.com
3 impasse des écoles - 69550 CUBLIZE
lpf-formation.com

