

# Réussir ses négociations et vendre par téléphone

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



2 jours  
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.

**Systeme d'évaluation :**

Étude de cas, mises en situation  
Accompagnement et suivi du formateur.

**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.

# Réussir ses négociations et vendre par téléphone



**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](http://lpf-formation.com)

