

Vente Vacances par téléphone

Objectifs

Augmenter la performance commerciale des conseillers vacances et télévendeurs sur l'offre Vacances en consolidant ou faisant acquérir :

- la méthode de vente
- la valorisation de l'offre.

Pré-requis

Aucun

Programme

Comprendre les objectifs de la formation :

- l'enjeu vacances
- la performance commerciale
- les résultats actuels
- les objectifs visés.

S'approprier la grille d'évaluation du discours commercial :

- présentation et définition des items
- simulations et premières évaluations collectives.

Savoir traiter chaque étape de l'entretien commercial :

- la découverte : tout savoir de son client en quelques clics et questions
- la proposition : comment la rendre impactante
- le traitement des objections : les identifier; comment les traiter?
- l'engagement : comment sécuriser l'achat?
- le rebond : comment aller chercher les opportunités de vente?

L'offre vacances :

- quelle est-elle?
- les supports à disposition
- comment la vendre? méthode CAB : le 'faire rêver'
- comment rebondir sur les futurs projets?

Préparer les appels :

- les outils
- les 'infos clé' client
- les objectifs de l'appel.

Après l'appel : analyser son appel.

En clôture : quels objectifs se fixer.

PROFIL

Conseillers vacances et télévendeurs

INFOS COMPLÉMENTAIRES

Organisme : PRO-DIRECT MARK

Durée : 2 jours

Code stage : 1CALTEC42