

Performeur vos ventes au téléphone

Objectifs

Maîtriser les différentes étapes d'un entretien de vente dans le respect de la posture PRO BTP Service+

Utiliser une méthodologie et des outils opérationnels pour prendre des rendez-vous utiles, qualifiés et verrouillés

Pré-requis

Aucun

Programme

Les fondamentaux de la relation client

Le savoir être : les règles d'or de la communication

Le savoir faire : la structure de l'entretien en réception, en émission d'appels

L'accueil, la découverte, le diagnostic, la tarification, l'argumentation, la gestion des objections, l'accord cliend, le rebond commercial, la prise de rendez-vous, la prise de congés .

PROFIL

Nouveaux télévendeurs PTV

INFOS COMPLÉMENTAIRES

Organisme : COLORADO FORMATION

Durée : 3 jours

Code stage : 1CALTEC61