

## Appels sortants : développer la relation commerciale

### Objectifs

Connaître et mettre en oeuvre la méthode commerciale PRO BTP pour mener et conclure un entretien de vente au téléphone.

### Pré-requis

Avoir déjà réalisé des appels sortants et savoir utiliser les outils de la téléphonie.  
Connaître les produits et services PRO BTP et savoir tarifier l'offre.

### Programme

Journée 1 : Construire la relation commerciale

Savoir préparer son appel sortant : lire le compte client

Découvrir les besoins des clients

Savoir présenter rapidement et efficacement l'offre réponse au besoin client

Savoir construire un argumentaire avec la méthode CAB pour être au plus près des attentes du client

Mise en pratique en situation : analyser et améliorer son discours commercial.

Journée 2 : Etre efficace dans la vente, atteindre son objectif

Détecter et traiter les objections pour gagner du temps et de l'efficacité commerciale

S'appuyer sur les outils disponibles, leviers de concrétisation de la vente

Effectuer une relance sur devis

Mise en pratique en situation : se challenger pour vendre mieux et plus rapidement.

#### PROFIL

Collaborateur du marché Particuliers

#### INFOS COMPLÉMENTAIRES

Organisme : PRO BTP

Durée : 2 jours

Code stage : 1CALTEC102