

Comment intégrer la relance de devis dans son approche commerciale et augmenter son taux de concrétisation ?

 **Durée :**  
3h30

 **À qui s'adresse ce Focus :**  
Assistant commerciaux, services ADV,  
commerciaux

 **Modalités d'intervention :**  
Formation inter-entreprise accessible  
100% à distance - **Technologie**  
**Zoom** utilisée - Classe virtuelle de 2  
participants minimum jusqu'à 6  
personnes pour favoriser la mise en  
pratique

 **Tarifs :**  
350 € / participant

 **Prochaines dates :**  
Vendredi 7 oct. 2022 de 9h à 17h30  
Vendredi 9 déc. 2022 de 9h à 12h30

 **JE M'INSCRIS !**

## CONTENU DÉTAILLÉ :

### Relancer efficacement un devis en anticipant tous les cas possibles

- La relance de proposition : les étapes incontournables
- L'adaptation selon que le client a consulté ou non le devis au moment de l'appel
- L'étape de reformulation préalable pour valider la pertinence de notre offre
- La recherche des CAD du client
- La mise en valeur de notre offre par des arguments ciblés
- Le "closing" pour transformer la situation client en opportunité de vente
- La conclusion pour inciter à la prise de décision

### Traiter les objections potentielles

- Les méthodes de base de traitement d'objections
- Le traitement de l'objection prix



APPORT



TRAINING



PARTAGE

UNE PÉDAGOGIE 100% OPÉRATIONNELLE

MÊME À DISTANCE !