

# FOCUS

# UNE NOUVELLE RELATION CLIENT AU TELEPHONE


Comment visiter son client à distance et développer ses ventes ?



**CAPITE CORPUS**  
la solution par la communication

 **Durée :**  
3h30

 **À qui s'adresse ce Focus :**  
Manager d'unité, de services

 **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 12h30  
Lundi 28 nov 2022 de 9h à 12h30

 **JE M'INSCRIS !**

## CONTENU DÉTAILLÉ :

### Construire une relation au téléphone

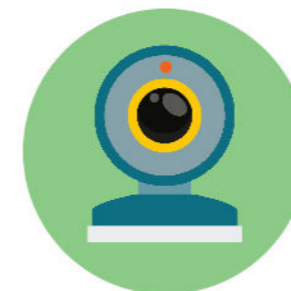
- La préparation de la visite
- La trame de visite de présentation
- La définition du nouveau mode de fonctionnement et son intérêt pour le client
- La technique du bilan
- La trame de visite de réassort
- La trame de prise de commande
- Le traitement de l'objection : "j'ai pas de besoin"

### Mettre tous les atouts de son côté pour être convaincant au téléphone

- La posture au téléphone
- Le vocabulaire au téléphone : mots et expression à éviter



APPORT



TRAINING



PARTAGE

UNE PÉDAGOGIE 100% OPÉRATIONNELLE

MÊME À DISTANCE !