


Comment s'appuyer sur les appels entrants pour rebondir commercialement ?




CAPITE CORPUS
la solution par la communication

 **Durée :**
3h30

 **À qui s'adresse ce Focus :**
Téléconseiller, télévendeur, conseiller clientèle

 **Modalités d'intervention :**
100% à distance - **Technologie Zoom** utilisée - Classe virtuelle de 10 personnes maximum pour favoriser la mise en pratique

 **Accessible en :**

- **Flexi-inter** : des sessions inter-entreprises à la demande
- **Intra-entreprise** : organiser cette formation dans votre entreprise

 **Prochaines dates :**
Nous contacter

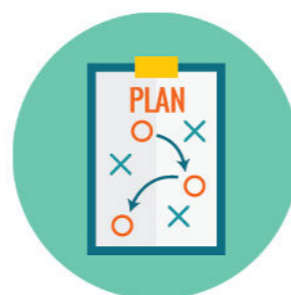
CONTENU DÉTAILLÉ :

Se mettre à jour des bonnes pratiques en prise de commande

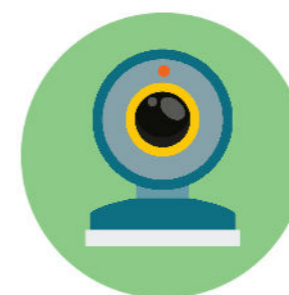
- L'appui sur la commande antérieure
- Le traitement de l'objection : "j'ai pas de besoin"
- La gestion des ruptures : la logique de l'alternative
- La conclusion de la prise de commande : reformulation et ouverture

Introduire la proposition de produit complémentaire

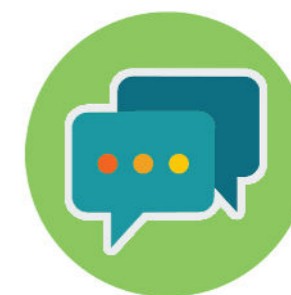
- La transition entre la demande du client et la proposition commerciale
- Le principe de l'accroche pour tester l'intérêt du client avec l'argumentation
- L'argumentation de l'offre promotionnelle par l'émotion / par la raison
- La gestion d'un refus du client



APPORT



TRAINING



PARTAGE

UNE PÉDAGOGIE 100% OPÉRATIONNELLE

MÊME À DISTANCE !

 **JE M'INSCRIS !**