

RELANCER UN DEVIS AU TELEPHONE

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

 **Durée :**
3h30

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

 **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

 **JE M'INSCRIS !**

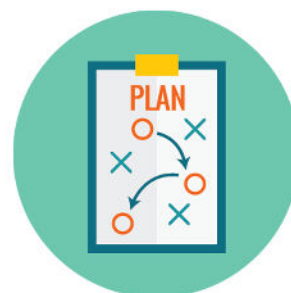
CONTENU DÉTAILLÉ :

Relancer efficacement un devis en anticipant tous les cas possibles

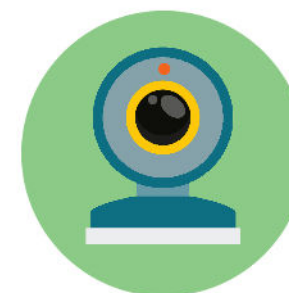
- La relance de proposition : les étapes incontournables
- L'adaptation selon que le client a consulté ou non le devis au moment de l'appel
- L'étape de reformulation préalable pour valider la pertinence de notre offre
- La recherche des CAD du client
- La mise en valeur de notre offre par des arguments 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 !