FOCUS

UNE NOUVELLE RELATION CLIENT AU TELEPHONE

Comment visiter son client à distance et développer ses ventes ?

Durée :
3h30

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

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 !

CAPITE CORPUS
la solution par la communication

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