

CDL | développement

L'essentiel de la prospection téléphonique &
de l'entretien de vente face à face



La prospection téléphonique & l'entretien de vente face à face

Objectif : L'objectif de cette formation est de maîtriser les fondamentaux de « La prise de rendez-vous au téléphone » et des techniques « d'un entretien de vente en face à face ». La journée permet d'acquérir les réflexes essentiels pour franchir les barrages, créer de l'intérêt en quelques secondes, conduire un échange professionnel et structuré, argumenter et conclure avec assurance. À travers une méthode simple et des entraînements concrets, chacun développe une posture plus efficace, un discours plus percutant et une meilleure compréhension des besoins de son interlocuteur. L'enjeu est clair : repartir avec une méthode, des trucs et astuces, des tactiques, immédiatement applicables pour obtenir plus de rendez-vous, et gagner en impact lors des entretiens de vente.

- ✓ **Lieu de formation :** Présentiel
(lieu de formation communiquer lors du mail d'après inscription)
- ✓ **Pré-requis :** Posséder des qualités de communication liées aux métiers de la vente sédentaire ou en face à face
- ✓ **Public :** Toute personne ayant une fonction commerciale.
- ✓ **Durée :** 7 heures.
- ✓ **Tarifs intra :** 450 € HT
- ✓ **Délais et modalités d'accès :** la formation démarre à la date inscrite dans la convention de formation

Moyens pédagogiques :

Partage de documents et supports pédagogiques (PPT - Powerpoint) qui guident les échanges pendant la session. Ecran, Paper Board qui facilitent la bonne compréhension des thèmes abordés. Les supports pédagogiques sont transmis en totalité à l'ensemble des participants à l'issue de la journée.



Pédagogie

Notre pédagogie repose sur une approche active, participative et immédiatement opérationnelle. Chaque concept est présenté de manière simple et concrète, expliqué à travers des exemples tirés du réels. Le formateur s'appuie sur des démonstrations vécues et fait participer de façon collective et individuelle les participants pour identifier les points forts et les axes d'amélioration de chacun. L'objectif est d'ancrer durablement les bonnes pratiques commerciales en travaillant à la fois la technique, le discours et l'attitude professionnelle.

La prospection téléphonique & l'entretien de vente face à face

Programme détaillé

MATIN

- Passer tous les barrages
- Utiliser les trucs et astuces de pro
- S'approprier une méthodologie simple
- Identifier des interlocuteurs cibles
- Présenter des avantages uniques
- Obtenir des rendez-vous qualifiés

APRES-MIDI

- Préparer et se préparer à l'entretien
- Maîtriser l'Elevator Pitch en 90"
- Identifier les besoins d'entreprise
- Maîtriser l'argumentation impactante
- Gérer les objections facilement
- Conclure une vente avec brio

Accessibilité Handicap

Conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap (locaux, adaptation des moyens de la prestation). Nous contacter par téléphone ou par mail.



Méthodes d'évaluation des acquis

Les mises en situation vont permettre au formateur d'évaluer les acquis grâce à une écoute active et un échange permanent avec les participants pour identifier le vocabulaire utilisé, le comportement, les postures, l'approbation des trucs et astuces et l'application des méthodologies.



Besoin d'informations supplémentaires ?

Contactez-nous directement au :

+33 6 71 60 79 17

Nous vous rappellerons dans les 24h.

