

# Vendre et Négocier par Téléphone

Perfectionnez vos compétences pour conclure des ventes fructueuses et négocier avec succès par téléphone.

Finançable

OPCO

**2 jours**

Présentiel ou distanciel

**1 479 €<sup>HT</sup>**

Niveau : Fondamental

## Objectifs

- Préparer et planifier efficacement les appels de vente.
- Améliorer la communication téléphonique pour une interaction persuasive.
- Surmonter les objections de manière convaincante au téléphone.
- Maîtriser les techniques de closing spécifiques à la vente par téléphone.
- Développer des compétences de négociation adaptées à un contexte téléphonique.

## Pour qui ?

Professionnels de la vente, télévendeurs, et toute personne appelée à conclure des ventes ou à négocier par téléphone.

## Prérequis

Aucun prérequis.

## Programme

### 1 - Préparation et Planification des Appels

- Analyse des prospects avant l'appel.
  - Élaboration d'un script de vente efficace.
  - Planification des objectifs spécifiques pour chaque appel.
- Mises en situation : préparation d'appels simulés.

### 2 - Techniques de Communication Téléphonique

- Développement d'une voix persuasive et confiante.
  - Utilisation d'un langage clair et adapté.
  - Gestion des silences et des pauses.
- Exercices pratiques : amélioration de la communication téléphonique.

### 3 - Gestion des Objections au Téléphone

- Identification des objections courantes.
  - Techniques pour surmonter les objections de manière convaincante.
  - Construction de réponses adaptées et impactantes.
- Jeux de rôle : gestion d'objections lors d'appels simulés.

### 4 - Closing et Conclure la Vente par Téléphone

- Techniques avancées de closing au téléphone.
  - Identification des signaux d'achat.
  - Utilisation d'incitations pour conclure la vente.
- Entraînements pratiques : simulation de closes téléphoniques.

### 5 - Négociation Téléphonique

- Stratégies de négociation adaptées au téléphone.
  - Identification des points de négociation.
  - Utilisation de concessions pour parvenir à un accord.
- Études de cas : exemples de négociations téléphoniques réussies.