

Increase your sales performance

Vendre différemment au téléphone

Vous disposez d'une équipe commerciale sédentaire dédiée à la vente de produits ou de prestations de service directement par téléphone.

Vos commerciaux doivent capter l'attention de vos clients ou prospects et obtenir leur écoute en quelques minutes afin de démarrer le processus de vente ; ce qui est plus difficile qu'en face à face

La formation « **Increase your sales performance** » leur apporte des outils innovants et performants pour **créer une relation commerciale de qualité** dès le premier entretien téléphonique et même avec les clients difficiles.

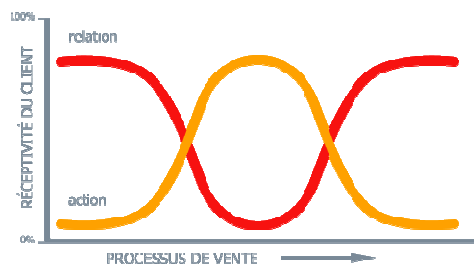
Des outils performants et pragmatiques

La formation « **Increase your sales performance** » donnera aux participants les outils pour appréhender la relation commerciale à distance, de manière à obtenir systématiquement que le client participe au processus de vente de façon confortable pour lui.

Les participants apprendront le mode de communication à adopter pour augmenter considérablement leur efficacité personnelle au téléphone, identifier les besoins et préoccupations des clients/prospects, répondre aux objections et installer la confiance en leur apportant une solution pertinente.

➤ Bénéfices

- Gagner la confiance des clients en construisant des relations commerciales de qualité
- Augmenter son efficacité en menant des entretiens utiles
- Augmenter ses résultats commerciaux
- Fidéliser les clients dans le temps



➤ Contenu

- Comprendre les mécanismes de la communication verbale
- Mener des entretiens téléphoniques efficaces
- Comprendre rapidement les enjeux et les préoccupations de son interlocuteur
- Traiter les objections
- S'adapter au profil comportemental du client

Des études de cas en adéquation avec l'environnement commercial de chaque entreprise sont élaborées sur mesure.

Ce programme de formation est disponible en français et en anglais.

➤ Cibles

- Commerciaux et commerciaux sédentaires
- Commerciaux support
- Génération de leads – Renouvellement de contrats

➤ Durée

Cette formation intra-entreprise dure 2 jours.

➤ animateurs

Nos consultants formateurs ont tous été d'excellents vendeurs pendant de nombreuses années principalement dans des entreprises High-Tech anglo-saxonnes. Ils ont été certifiés à notre méthodologie et sont des animateurs confirmés.

➤ En savoir plus

Nous contacter : www.performhans.com

contact@performhans.com

Tél :+ 33 (0) 1 47 49 74 60