

MARKETING – COMMUNICATION

Marketing téléphonique Le téléphone commercial

OBJECTIF

Techniques de commercialisation
et de négociation au téléphone
La pratique du téléphone pour
vendre ou pour prospecter.

Comment acquérir de nouveaux
clients et détecter leur potentiel

Comment vendre à distance,
fidéliser et vendre plus
en réduisant
ses coûts commerciaux

DUREE

2 jours

TARIF

Sur Devis

CONTENU

La prospection

Organiser son action : fichier et plan d'entretien.
Franchir les barrages.
Qualifier les prospects chauds, tièdes, froids.
Développer une argumentation.
Répondre aux questions et traiter les objections.
Donner envie d'être reçu

La vente

Obtenir les informations nécessaires pour bien vendre.
Développer une argumentation.
Répondre aux questions et traiter les objections.
Élargir la commande : vente additionnelle, de substitution,
promotionnelle.

La détection de potentiel

Obtenir des renseignements qualitatifs pour fournir des
contacts aux commerciaux ou aux distributeurs.

L'invitation

Faire venir des clients ou des prospects à une invitation ou