

# Vendre et négocier par téléphone



## OBJECTIFS

A l'issue de la formation le stagiaire sera en capacité de maîtriser les techniques de commercialisation par téléphone :

- Convaincre et conclure au téléphone.
- Savoir gérer la pression de négociation.
- Obtenir des contreparties utiles.
- Remporter l'affaire !



## PUBLIC

Cette formation opérationnelle s'adresse en priorité aux télévendeurs et commerciaux sédentaires.

**INTRA : Jusqu'à 8 participants**  
**INTER : 4 à 10 participants**



**2 jours formation pratique**  
**+ 1 jour validation des acquis**



## PRÉ-REQUIS

- Maîtriser les fondamentaux de la prospection téléphonique.
- Savoir définir son cycle de vente.

## PROGRAMME

**Seventic**  
The Business Dev Company

### Prendre la bonne attitude pour vendre au téléphone

- Positionner le ton de sa voix
- Adopter une posture positive
- Etre à l'écoute avant de parler
- Connaître ses forces et faiblesses

### Processus d'appel

- Atteindre l'interlocuteur visé
- Accrocher son intérêt en 30 secondes
- Qualifier pour comprendre

### Savoir transformer l'appel en vente

- Identifier les leviers de décision
- Maîtriser et utiliser à bon escient les arguments
- Rebondir sur les réactions du prospect (objections, remarques, perches)
- Faire une offre de valeur : rapport pertinence / prix

### Emporter la décision du prospect

- Savoir négocier dans un objectif win/win
- Adapter la négociation à votre univers
- Sortir du piège du prix
- Finaliser la vente



**3995 € HT**

INTRA

**1425 € HT**  
par stagiaire

INTER



## LES PLUS DE LA FORMATION

Une formation 100% opérationnelle :

- Mise en situation / Jeux de rôles (simulations en binômes)
- Débriefing en temps réel
- Analyse et correction des discours
- **3<sup>eme</sup> journée dédiée à l'évaluation des acquis et à la reprise après 2 semaines de mise en pratique**