



Former ses techniciens à la formation commerciale

OBJECTIFS

- Perfectionner ses relations téléphoniques et transformer chaque contact en opportunité de vente.
- Optimiser son argumentation commerciale.

CONTENU

- **Les relations du technicien en clientèle**
 - ✓ Savoir structurer son entretien
 - ✓ Maîtriser la technique de découverte (susciter le dialogue, faire parler le client)
 - ✓ Soigner sa présentation (verbale et non verbale)
- **Répondre et s'adapter au client**
 - ✓ Susciter l'intérêt par une bonne accroche
 - ✓ Savoir poser les bonnes questions (questions ouvertes, fermées, alternatives...)
 - ✓ Traiter les objections
 - ✓ Acquérir des techniques de conclusion de l'acte de vente
- **Valoriser et vendre le service rendu**
 - ✓ Savoir relancer les devis clients
 - ✓ L'art d'aller à l'essentiel





Former ses techniciens à la formation commerciale

- **Relation avec la force de vente**
- **Traiter les situations difficiles**
 - Savoir minimiser le problème pour le transformer en acte commercial
 - ✓ Les objectifs visés

PÉDAGOGIE

- Apport illustré de cas réels et mises en situation

PUBLIC

- Technicien

DURÉE

- 1 + 1 jour

CALENDRIER

- Nous consulter

BUDGET PAR PERSONNE

- 740 € HT (Déjeuners inclus)

RÉF : V7



CHAMBRE DE
COMMERCE ET
D'INDUSTRIE
DE LA MAYENNE

**Nous
contacter**

Tél. : 02 43 91 47 47

Centre de Formation
www.formation.mayenne.cci.fr
5 bld de l'Industrie SAINT BERTHEVIN