Vendre plus et mieux au téléphone



Commerce-Achats-Vente

24/10/2025

Public et prérequis

Assistant(e)s commerciaux, commerciaux sédentaires

Aucun

Les objectifs

- · Savoir organiser son activité
- Savoir augmenter et « verrouiller » une vente
- · Savoir élaborer ses outils télémarketing

Les méthodes pédagogiques et d'encadrement

- · Apports théoriques et méthodologiques
- Etudes de cas
- Mises en situation

L'AFPI acm Formation atteste que nos formateurs disposent d'un parcours professionnel significatif en lien avec l'action de formation et de compétences pédagogiques leur permettant de dispenser ce programme.

Programme

Le comportemental dans la relation commerciale à distance

- L'importance du message
- La voix
- Le sourire
- L'écoute
- La directivité
- La valorisation

Le verbal dans la relation commerciale à distance

- · L'impact du discours
- · L'importance d'un message structuré
- · L'impact des temps
- Le déroulement de l'entretien commercial en appels sortants

Mettre en avant la proposition commerciale

- Appliquer la technique AIDA
- Traiter l'objection

CENTRES DE FORMATION

Lille, Boulogne, Hénin-Beaumont, Valenciennes, Maubeuge, Cambrai, St-Omer, Calais, Béthune

DURÉE DE LA FORMATION

2 jours

ACCUEIL PSH

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre concerné.

Les + afpi

- 1300 Jeunes formés par an
- 600 contrats d'alternance à pourvoir
- 750 entreprises partenaires
- Accompagnement individualisé
- Diplômes reconnus par l'Etat
- Savoir-être, management, sécurité
- Pédagogie innovante (par projets, en îlots, projet Voltaire, Olympiades des métiers)
- Equipement en machines modernes qui préparent aux métiers de demain

10 CENTRES

dans le Nord Pas-de-Calais situés au coeur des bassins industriels et d'emploi

Modalité d'évaluation

- Contrôle des acquis en fin de formation
- Attestation

Suivi de la formation

Le suivi de l'exécution de l'action se fait par :

- L'émargement de feuilles de présence par chaque stagiaire.
- Fiche d'évaluation de stage

Version documentaire

PR5/ENR/01 V.3