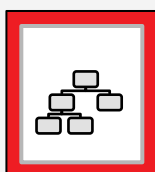


**Comment augmenter la loyauté et le C.A?***Atelier interactif***Oser et savoir téléphoner : comment s'y prendre et avec quel récit?**

Seul le succès peut supprimer ces craintes. C'est pourquoi le formateur donnera lui-même des exemples au début de la session. De cette manière tout le monde constatera que la qualification, la prise de rendez-vous et la proposition de nouveaux produits peuvent être des démarches agréables.

**Dorénavant, vous téléphonez en vue de résultats concrets**

**Les Commerciaux Internes découvrent le potentiel, supportent l'acquisition et prennent la responsabilité des clients dormants et des petits clients.**

**Quatre exercices pratiques dans une journée**

- La qualification du potentiel et la prise d'un R.V.**
  - Identification des décideurs et qualification du potentiel
  - Les règles d'or de la prise de rendez-vous en 45 secondes
- La relance d'un client dormant**
  - Qu'est-ce qu'il achète aujourd'hui?
  - Le lancement d'une proposition attrayante pour relancer la relation
- Les up-sell, la proposition d'autres produits**
  - Proposer de nouveaux produits aux clients existants
  - Proposer des produits complémentaires, découlant du product-mix
- La prise en charge complète des petits clients**
  - Gestion professionnelle des demandes d'offres du client
  - Suivi des projets et des opportunités

**Délivrables**

Durant le séminaire, les participants découvrent:

- Comment remplir l'agenda de leurs collègues-vendeurs
- L'efficacité des 'scénarios' brefs et efficaces
- Les techniques pour détecter les noms des décideurs et du potentiel
- Comment créer la loyauté auprès des clients réguliers et réveiller les clients dormants
- Le 'Telephone Based Account Management': la prise en charge complète de certains clients

**Votre Investissement:** 525 € HTVA, le syllabus et le suivi téléphonique sont compris  
495 € par personne à partir de deux participants

Le séminaire peut être organisé en entreprise pour 2500 €

maximum 10 participants pour rentabiliser le temps consacré aux applications personnalisées

Avec un score de satisfaction de 4,7/5 pour le formateur dans l'audit Qfor le plus récent

**S'inscrire**