STAGE UP
Booster De Compétences

FORMATION PROFESSIONNELLE
BUSINESS

PUBLIC

Commerciaux, vendeurs en magasin… ou toute personne nécessitant renforcer sa technique de vente au téléphone.

PRÉREQUIS

Aucun.

OBJECTIFS DU STAGE

La formation TÉLÉVENTE a pour objectif de :
• Maîtriser les méthodes et principes essentiels de la vente au téléphone.

DURÉE

2 jours

PÉDAGOGIE

METHODE PEDAGOGIQUE : Formation dispensée par un

FORMATION RÉF. BU01029 :
TÉLÉVENTE
Formation à la vente au téléphone

2 jours Partout en France

Prise en charge OPCO : oui

Version 1 - MàJ : 19.03.2024

Vous êtes un professionnel à la recherche d'une formation **Télévente** ?
STAGE UP met à votre disposition toute son expertise technique et pédagogique qui vous permettra d'atteindre vos objectifs.
Que vous soyez une entreprise ou un institutionnel, la formation **Télévente** est assurée par nos formateurs sélectionnés pour leurs compétences reconnues (certification….) et leurs qualités relationnelles.
Quelque soit le niveau des stagiaires, un suivi pédagogique est assuré avant, pendant et après la formation, de manière à constater les acquis et ainsi permettre une mise en œuvre rapide dans un contexte professionnel.

formateur professionnel spécialisé principalement dans la vente et l' action commerciale.
Analyse de cas concrets et d'exposés.
Alternance de présentations théoriques et mises en pratique au travers de présentations de projets existants.

Méthode pédagogique participative.
Jeux de rôle, projections vidéo.
Tableau mural et divers supports de cours.

METHODE D'EVALUATION :
Test de niveau (QCM) effectué en début et en fin de formation de manière à mesurer la progression de l'apprenant et de valider ses acquis.
Quizz intermédiaires à l'oral tout au long du parcours.

SANCTION :
Attestation de formation.

Formation théorique et pratique.

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

TARIF : Nous consulter.
1 à 16 personnes
RENSEIGNEMENTS :
contact@stageup.fr

Vous souhaitez organiser votre formation **Télévente** facilement et de manière personnalisée ? Optez pour une solution en intra, ou participez à une de nos sessions collectives (inter), dans la limite des places disponibles.

Participez à la formation Télévente à Paris, Lille, Marseille, Lyon, Bordeaux, Toulouse, Strasbourg, Nantes, Montpellier, Rennes, Grenoble, Angers, Clermont-Ferrand, Nancy.

Contenu

Notre formation en **télévente** est conçue pour offrir à nos participants les compétences essentielles nécessaires pour réussir dans le domaine de la vente à distance.
Grâce à une approche pratique et interactive, les participants apprendront à maîtriser les techniques de communication efficaces, à développer des compétences en persuasion et en négociation, et à gérer les interactions avec les clients de manière professionnelle.

Cette formation permet aux participants de devenir des experts en télévente, capables de générer des ventes et de fidéliser la clientèle avec succès.

PROGRAMME DE FORMATION

Introduction

- présentation de la formation.
- présentation du formateur.
- présentation des stagiaires, leurs acquis et objectifs.

Les techniques de communication par téléphone

- maîtriser ses appréhensions.
- la voix.
- le langage.
- l'élocution.
- l'écoute active.

Préparation de l'entretien téléphonique

- les supports de travail.
- organisation des appels.
- l'argumentaire.
- la fiche de suivi.

L'action commerciale

- la maitrise de l'entretien téléphonique.
- les étapes de la négociation.
- les techniques d'argumentation.
- la conclusion.

Placer la vente dans une perspective intelligente

- le contexte actuel.
- les exigences d'une clientèle tres sollicitée.

La communication

- transmission d'un message.
- dégradation du message.
- les filtres.

Les étapes de la vente

- présentation.
- découverte.
- argumentation.
- traitement des objections.

Fin de formation

- conclusions.
- test de niveau et correction.
- évaluation qualitative.
- validation des acquis.
- remise de l'attestation de formation.
- remise d'un support de cours et documents annexes.

Votre formateur Télévente

Des experts à votre service

Fort d'une expérience opérationnelle en projet, votre formateur **Télévente** a été sélectionné par nos services pédagogiques tant pour son expertise que pour ses qualités pédagogiques et sa volonté de transmettre son savoir faire.

Formation Télévente dans vos locaux ou en ligne

Quel format choisir ?

Ces deux formats de formation offrent chacun leurs intérêts pratiques. Chaque participant ayant ses préférences et ses contraintes en matière d'organisation, nous vous garantissons une formation réussie que ce soit en présentiel ou en distanciel.

Les avantages du présentiel :

Déplacement dans vos locaux et partout en France. La formation peut soit se dérouler dans une pièce dédiée soit dans la pièce principale de votre agence si sa configuration le permet.

- meilleur relationnel avec le formateur.
- meilleure assiduité.
- temps de formation concentré sur une période donnée.
- possibilité de former plusieurs personnes simultanément et de manière plus efficace.

Les avantages du distanciel :

Il est important d'être équipé du matériel nécessaire à savoir : poste informatique équipé, connexion internet fibre, webcam, micro et casque audio. Un lien de réunion type Zoom ou Teams sera fourni aux stagiaire directement par le formateur.

- possibilité d'espacer les séances.
- nombre de participants plus limité.

Comment financer la formation Télévente ?

OPCO, POLE EMPLOI, CPF...

En tant qu'organisme de formation s'adressant principalement aux professionnels, nous vous conseillons et nous vous accompagnons dans vos démarches pour la prise en charge en tout ou partie de votre formation **Télévente**
Nos principaux partenaires sont les OPCO tels que par exemple :

- opco ep pour les salariés d'agences d'architecture.
- atlas pour les bureaux d'études et économistes de la construction
- fif pl pour leurs dirigeants non salariés en profession libérale.
- afdas pour les salariés d'agences de communciation, spectacle, production...

un chiffrage ainsi que les possibilités de financements selon votre opco vous seront adressés par un de nos conseillers en formation.

Ils nous ont fait confiance pour leur formation Télévente ?

voir un échantillon de quelques clients

Nos formations Télévente sont réalisables partout en France, à domicile ou sur lieu de travail.
Formation Télévente Paris, Lyon, Marseille, Lille, Nice, Bordeaux, Toulouse, Montpellier, Strasbourg…
Prise en charge par votre OPCO (Atlas, Opco EP, Akto, Afdas, FIF PL...).

Centre de formation STAGE'UP
Siège social: 23 rue Antigna 45000 ORLEANS
Service commercial: 14 rue d'Amsterdam 75009 PARIS
Siret: 488 346 610 000 30 APE: 8559A N° Existence: 24 45 02361
email: contact@stageup.fr
01 47 23 79 72

formation dispensée
PARTOUT EN FRANCE

formation éligible
PLAN DE FORMATION