

## Relance de devis par téléphone

*N° de référence : RFTO-ML-006*

**Durée : 1 heure**

**Période de réalisation : 3 mois**

### **Objectifs visés (compétences cibles)**

- **Comprendre l'avantage de faire une relance de devis**
- **Convaincre un client à travers son langage et sa voix**
- **Appliquer les méthodes de vente**
- **Répondre aux objections**
- **Gérer avec professionnalisme les situations délicates**

### **Contenu du parcours pédagogique :**

- **Pourquoi relancer les devis**
- **Réussir l'entrée en relation par téléphone**
- **Adapter sa communication téléphonique à son interlocuteur**
- **Les étapes de la vente**
- **Savoir poser des questions**
- **La méthode SONCAS**
- **Traiter les objections**
- **Gérer les situations délicates**
- **Analyser vos actions**

### **Descriptif des actions de formation proposées :**

11 modules dont 1 quiz de positionnement et 1 quiz final d'évaluation  
Quiz d'apprentissage  
Vidéos d'explications

Formation accessible depuis son smartphone (iphone ou android) ou depuis un ordinateur ou une tablette. Leçons de 5 minutes