

# Télévente et prise de rendez-vous par téléphone

*La professionnalisation des forces de ventes sédentaires des entreprises du Transport et de la Logistique permettent d'accroître et d'améliorer le développement commercial.*

## Public

Forces de ventes sédentaires et assistantes de l'administration des ventes.  
Toute personne de l'entreprise utilisant le téléphone comme contact avec la clientèle et les prospects.

## Objectifs

À l'issue de la formation vous pourrez :

- Optimiser la relation avec vos clients.
- Développer des actions commerciales additionnelles.
- Optimiser votre efficacité commerciale.
- Faciliter la prise de rendez-vous avec les entreprises prospectées.

## Contenu de la formation sur une durée d'une journée \*

Établir un plan de prospection

Bâtir son questionnaire de qualification

Écrire un script de prise de rendez-vous

Construire un cadre d'entretien et un argumentaire

Obtenir le bon interlocuteur

Mettre en place les outils de suivi de l'activité et d'analyse de résultat

Faire une relance

## Méthodologie

Ce module, animé par un professionnel du secteur Transport et Logistique, propose une approche complète alliant la théorie et la mise en application pratique.

## Bénéfices

Pour l'Apprenant : une maîtrise de l'action commerciale sédentaire.

Pour l'Entreprise : un développement commercial optimisé et rentable.

## Prix

- 1 790 € la journée net de taxes en intra (hors frais de déplacement éventuels).
- 360 € net de taxes par stagiaire.

## Les +

- Une formation opérationnelle animée par un professionnel du secteur.
- Des applications concrètes immédiatement exploitables.

\* Pour un groupe de 8 personnes maxi.