
Programme de Formation

Relancer efficacement ses devis par téléphone

Organisation

Durée : 7 heures

Mode d'organisation : Présentiel

Contenu pédagogique



Public visé

Assistant.e administratif.ve

Vendeurs comptoir, commerciaux sédentaires, administration des ventes

Commerciaux itinérants, technico-commerciaux

Managers, responsable de vente,



Objectifs pédagogiques

- Préparer efficacement et programmer une session de relance de devis
- Identifier les 3 différents types de devis à relancer et les différentes méthodes de relance
- Relancer les devis en identifiant les suites à donner
- Relancer les devis et argumenter pour conclure et obtenir une réponse



Description

La relance des devis

- Pourquoi relancer les devis ?
- La relance des devis de particuliers.
- La relance des devis professionnels.

Les différents types de devis et de relances.

- Devis sans découverte préalable.
- Devis sans argumentaire.
- Devis faisant suite à un rendez-vous de vente.

Mise en application pratique

- Relances individuelles sur devis existants Session 1
- Bilan, ajustements, mesure des résultats.
- Relances individuelles sur devis existants Session 2.
- Bilan ajustements, mesure des résultats.



Prérequis

- Avoir une première expérience de la relance des devis par téléphone
- Avoir un volume régulier de devis à relancer (+/- 20 devis par mois au min)



- Venir avec son téléphone portable et des devis à relancer pour la mise en pratique



Modalités pédagogiques

- Supports pédagogiques
- Mise en application pratique avec téléphone et devis existants



Moyens et supports pédagogiques

Les supports de formation seront accessibles dans l'espace extranet du stagiaire ou remis lors ou à l'issue de la formation.



Modalités d'évaluation et de suivi

Auto-positionnement avant et après la formation par les stagiaires

Attestation de formation envoyée à l'entreprise après la formation