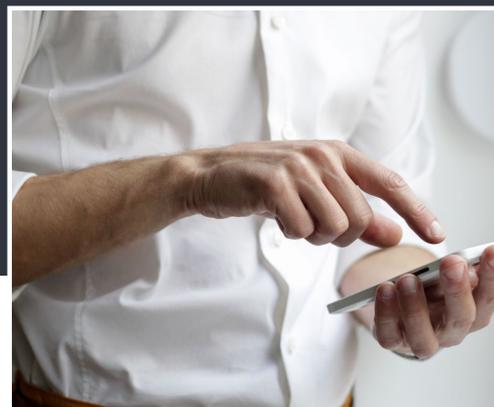


VOUS DÉCOUVRIREZ DANS CETTE FORMATION LES SECRETS POUR DEVENIR LE ROI DE LA RELANCE.



## OBJECTIFS

Être capable de maîtriser le processus de relance afin d'en faire un levier simple, efficace et rapide pour doper vos ventes.

## POUR QUI ?

Toute personne en charge des ventes : vendeur sédentaire ou itinérant. Assistant(e) de direction, assistant(e) commercial(e).

## PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis nécessaire.

## DURÉE

1 journée de 7 heures

## EVALUATION DE LA FORMATION

Une grille d'évaluation remplie par le formateur ainsi qu'une attestation de fin de formation. Questionnaire de satisfaction afin de recueillir les avis des participants sur le déroulement de la formation.

## LES PLUS / MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Pour une meilleure assimilation : interactivité avec jeux de rôles et mise en situation sur des cas concrets (avec préparation préalable).

# PROGRAMME

- Les enjeux de la relance, les idées reçues...
- L'anticipation de la relance.
- La préparation de la relance : déterminer les objectifs (primaires et secondaires) relecture des offres / relecture des fiches / détermination des arguments spécifiques.
- Savoir reconnaître et s'adapter aux différents profils d'interlocuteurs, passer les barrages.
- Savoir questionner.
- Savoir argumenter.
- Savoir traiter les objections pour en faire un levier favorable.
- Savoir conclure et jouer un coup en avance en cadrant la suite



Formation accessible



Délai d'accessibilité : 3 semaines



Possible à distance

**TARIF EN INTER**  
500 € HT

**TARIF EN INTRA**  
Sur devis

## RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE



### Sébastien MARGUIN

Ingénieur de formation. Enseignant en BTS. 23 ans d'expérience

04 86 80 41 99

contact@gest-com.fr / www.gest-com.fr



RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

## QUALITÉ DE LA FORMATION

Sébastien MARGUIN est certifié Qualiopi. Cela signifie le respect d'un processus qualité strict et rigoureux tout au long de la formation qui font l'objet d'une évaluation détaillée par les participants