FORMASUITE

PROGRAMME DE LA FORMATION

La relation client dans la vente à distance en 1 journée

Le 28/11/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Maîtriser l'outil téléphone afin d'en faire un instrument régulier et performant de communication commerciale
- Maîtriser des outils pour prendre des RDV, conseiller et vendre par téléphone
- Transformer un appel conflictuel en une recherche de solution commune
- Elaborer le guide d'entretien et de réponse aux objections
- Approche des techniques de closing

CONTENU

AVANT LA FORMATION

- Entretien téléphonique avec le formateur afin de personnaliser votre formation.
- Le programme de formation ci-dessous pourra donc être modifié gratuitement en fonction de vos attentes.

Introduction à la Vente à Distance

- Importance et avantages de la vente à distance pour les entreprises et les clients.
- Présentation des objectifs de la formation.

Maîtrise de l'Outil Téléphonique

- Techniques pour utiliser efficacement le téléphone comme outil de communication commerciale.
- Gestion de la voix, du ton et du rythme pour instaurer un climat de confiance.

Prise de RDV et Conseil par Téléphone

- Stratégies pour prendre des rendez-vous efficacement.
- Méthodes de conseil personnalisé pour répondre aux besoins spécifiques des clients.

Gestion des Appels Conflictuels

- Techniques pour transformer un appel conflictuel en une opportunité de recherche de solution commune.
- Importance de l'écoute active et de l'empathie dans la gestion des conflits.

Élaboration d'un Guide d'Entretien

- Création d'un guide d'entretien structuré pour mener des conversations productives.
- Techniques pour anticiper et répondre aux objections courantes.

Techniques de Closing

CONTACTEZ NOUS

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité : 76820087382

- Approche des différentes techniques de closing pour conclure des ventes par téléphone.
- Importance du timing et de la perception des signaux d'achat.

Ateliers Pratiques et Mises en Situation

- Exercices pratiques sur la prise de RDV, le conseil, la gestion des objections et le closing.
- Simulations d'appels conflictuels avec analyse et feedback.

FIN DE LA FORMATION

- Débrief de la formation avec le formateur pour consolider vos connaissances.

PREREQUIS

Aucun

PUBLIC VISE

Toute personne en contact téléphonique avec des clients (accueil, réclamations, services hot-line...)

- Formation individuelle ou collective (garantie à partir du premier inscrit)
- Formation assurée au sein de vos locaux ou dans une salle de formation dans la ville de votre choix
- Dates de votre choix sans surcoût
- Entretien téléphonique préalable avec notre formateur afin de personnaliser votre formation
- Inscription à réaliser 15 jours avant le démarrage de la formation
- Horaires : de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h
- Nombre de participants : de 1 à 20 participants (au delà nous consulter)
- **Formation accessible à toutes personnes porteuses de handicap. Locaux adaptés.**

DUREE

7 heures

PEDAGOGIE

Montée en compétence assurée par l'association d'un contenu théorique et pratique. Etude de cas concrets en rapport avec votre quotidien professionnel.

Suivi de l'exécution :

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

Appréciation des résultats :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Évaluation continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

Moyens et supports pédagogiques :

- Evaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices

CONTACTEZ NOUS

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité : 76820087382

- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Remise d'un support pédagogique
- Echanges interactifs
- Intervention d'un formateur expert dans son domaine

Modalités d'évaluation et de suivi :

- Grille d'évaluation (test de positionnement)
- Entretien téléphonique avec le formateur avant la formation
- Travaux pratiques
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Echange avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail
- Exercices corrigés, études de cas réels, mise en application concrète et utile
- Évaluation pour valider vos acquis en fin de formation

Profil du formateur :

- Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation.
- Le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.
- Formateur référent : M.Lacave Téléphone : 05 31 60 07 07

Une attestation de formation sera délivrée au stagiaire.