

Techniques de vente en milieu Télécom

Public concerné :

Commerciaux Telecom
itinérants et sédentaires,
Techniciens conseils

Prérequis :

Connaissance du marché
Télécoms en entreprise

Moyens Techniques et Pédagogiques :

Alternance de théorie et mise
en situation au travers de
sketches de vente. Remise d'un
support de formation au terme
de la journée

Intervenant(s) :

Formateur commercial

Evaluation :

En continu par la mise en
application via des exercices du
contenu pédagogique

Durée : 1 jour (7 heures)

Horaires :

9h30 -12h30 / 13h30-17h30

Lieu :

OpenIP
37/39, rue de Neuilly
92110 Clichy

Tarif sur 1 jour :

690€ HT / société *
(max 2 stagiaires/société/session)

* Ce prix ne comprend pas le frais
de repas ou d'hôtel

Remarque :

Chaque stagiaire devra être
muni d'un ordinateur portable

Objectifs

- Connaître les offres de Voix sur IP et de Communications Unifiées
- Maîtriser les techniques de vente adaptées à ses offres
- Mener un entretien de vente, de la découverte au closing

Programme

Matin

Introduction

Technologie des offres Voix sur IP

- Eléments techniques
- Vocabulaire

Mapping des offres

Positionnement concurrentiel

Besoins clients, attentes du marché

Identification de l'interlocuteur

- Rôle dans l'entreprise
- Rôle dans la vente

Questionnement client

- Fondamentaux

Après-Midi

Eléments d'argumentation

- CAB
- Traitement des objections
- Négociation
- Closing

Mise en situation

- Etudes de cas
- Jeux de rôle

Bilan

Plan d'action

Synthèse

