

FORMATION **PIÈCES ET SERVICE**

PROSPECTER UN CLIENT PROFESSIONNEL PRA AU TÉLÉPHONE

[1 JOUR] 455 € H.T.*

PLUS DE 25 % DES VENTES

de Pièces de Rechange
sont des ventes en B2B

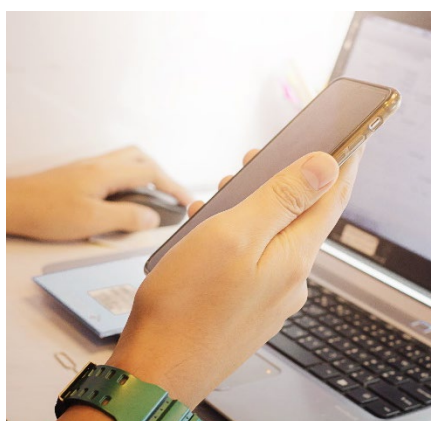
420 CENTRES D'APPEL

en France dans le secteur
automobile

15 % DU TEMPS

du vendeur itinérant devrait être
dédié à la prospection

OPTIMISEZ VOS PROSPECTIONS TÉLÉPHONIQUES



L'environnement concurrentiel sur le marché PRA génère une érosion du portefeuille client qui doit être compensée par une action de prospection constante. **Le développement du CA passe par la recherche permanente de nouveaux clients.** La gestion du temps du vendeur itinérant implique **l'optimisation minutieuse des plans de tournées** ainsi qu'**une planification précise des rendez-vous** de prospection. Afin de **prospector efficacement** le vendeur itinérant doit **maitriser les techniques de communication par téléphone en B2B.**

POUR UNE MONTÉE EN COMPÉTENCES

PUBLIC

Conseiller de Vente Pièces de Rechange et Accessoires
Vendeur Itinérant Pièces de Rechange et Accessoires

PRÉREQUIS

Posséder au moins un diplôme, titre ou certificat (dont CQP ou Socle de compétences CléA)

BÉNÉFICES

Des vendeurs itinérants plus performants sur leur secteur

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES OPÉRATIONNELS [Réf. 31816 – 1 J soit 7H]

- Consolider les techniques de communication au téléphone
- Employer une méthodologie type lors d'un appel sortant

POINTS CLÉS DE LA FORMATION

NIVEAU : 1 / 2 / 3

Le contenu

- La préparation de l'appel client
 - Prise de rendez-vous par téléphone
 - Définir l'objectif de l'appel et préparer son dossier
- Assurer le suivi et la relance des appels
 - Utiliser et mettre à jour les fiches clients
 - Planifier les relances et actions commerciales
 - Gérer le temps et les priorités

Les applications pratiques

- Entraînements à l'émission d'appel vers un client professionnel
 - Établir le contact
 - Découvrir le client
 - Présenter les offres
 - Argumenter
 - Répondre aux objections
 - Transformer l'appel en rendez-vous client
 - Conclure

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Expositives, participatives et actives
- Travaux individuels et en sous-groupes

LES PLUS DU GNFA

PLUS DE 50 ANS D'EXPERTISE AU DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES DES PROFESSIONNELS DE L'AUTOMOBILE.



PLUS DE 300 INTERVENANTS

experts dans les domaines techniques et tertiaires.



MAÎTRISE

Des experts métiers, spécialisés dans leur domaine de compétence, ayant exercé des fonctions techniques ou tertiaires dans le secteur.



14 CENTRES DE FORMATION

au plus proche des entreprises pour soutenir notre démarche de proximité.



MOYENS

Des centres sur toute la France, avec ateliers, showrooms et salles connectées.



PLUS DE 40 000 PROFESSIONNELS

formés chaque année sur des activités techniques et tertiaires.



MÉTHODE

Une pédagogie axée sur l'acquisition de compétences directement applicables en situation de travail. Des méthodes variées et innovantes.

CONTACTEZ-NOUS

Toutes nos formations sont déclinables en inter et intra. Pour vous inscrire ou obtenir des informations complémentaires **contactez votre interlocuteur commercial GNFA** ou notre **Service Relation Client au 09 71 01 02 11**



GNFA-AUTO.FR

