



willbecom
PROSPECTING AGENCY



Formation commerciale

Maitrisez vos prises de rdv B2B !



Les fondamentaux organisationnels et stratégiques des techniques de vente par téléphone.

- ✓ **AUDIT DE VOTRE PROSPECTION ET DE VOS OBJECTIFS COMMERCIAUX**
- ✓ **ÉLABORATION DE VOTRE ARGUMENTAIRE COMMERCIAL**
- ✓ **FORMATION AUX TECHNIQUES DE VENTE PAR TÉLÉPHONE**
- ✓ **COACHING ET SUIVI DE VOS ÉQUIPES**



Vous souhaitez :

- ▶ **ÊTRE PLUS À L'AISE AU TÉLÉPHONE**
- ▶ **VALORISER L'IMAGE DE VOTRE SOCIÉTÉ**
- ▶ **GAGNER DE NOUVEAUX CLIENTS**
- ▶ **DÉTECTER DES PROJETS**

Les **objectifs** de la **formation**



Maîtriser toutes les étapes d'un entretien de vente par téléphone.

1. Savoir **organiser son plan d'action** de prospection.
2. Savoir **passer les barrages & identifier** vos décideurs.
3. Appréhender les techniques de vente et la communication à adopter pour **séduire votre interlocuteur**.
4. Maîtriser les techniques fondamentales de **traitement des objections**.
5. Savoir **conclure son entretien** par un rendez-vous.
6. Savoir rendre compte en toute **objectivité**.

Les + de la formation



Une approche terrain réalisée par **des experts du phoning** en milieu industriel.

Des **outils puissants de communication** mis à disposition.



Un **argumentaire dédié** pour votre prospection.



Remise d'infographies sur les techniques de vente par téléphone.



Des **résultats visibles** dès les premiers appels réalisés.



Prise en charge de la formation possible par **votre OPCO**.



Le **contenu** de la **formation**



Une formation sur-mesure construite selon vos objectifs et envies !

ÉCRITURE DE VOTRE ARGUMENTAIRE
(personnalisé)

OU/ET

FORMATION
PRÉSENTIELLE OU DISTANCIELLE
(nombre d'heures à définir)

OU/ET

MODULE SUPPLÉMENTAIRE
(session supplémentaire - coaching
téléphonique - suivi de vos équipes)

- ✓ Quelle **organisation** pour votre plan d'action commerciale.
- ✓ **État des lieux** de votre approche commerciale.
- ✓ L'**attitude comportementale** au téléphone.
- ✓ Formation **théorique**.
- ✓ Découverte et prise en main de **votre argumentaire**.
- ✓ Réalisation d'**appels par simulation** avec la formatrice.

Public concerné :

Assistante commerciale, commerciaux itinérants ou sédentaires, direction commerciale.

Tout collaborateur souhaitant améliorer son développement commercial ou ses relations business, et gagner en aisance dans la négociation au téléphone.

Une formation pragmatique, dynamique, théâtrale, construite et animée par Aurélie HUCHET.



- ✓ EXPERTE EN TECHNIQUES DE VENTE PAR TÉLÉPHONE.
- ✓ MAÎTRISE DES VENTES DE SERVICES COMPLEXES ET SERVICES DE L'INGÉNIERIE.
- ✓ ACCOMPAGNEMENT AU CHANGEMENT DE STRATÉGIE COMMERCIALE.

Fondatrice, dirigeante de Willbecom.

Nos clients parlent de nous !

Une formation de qualité avec des résultats concrets dès la première session utilisant les techniques apprises.

Steven Rosa - Ingénieur commercial GSE

Nous avons fait confiance à Aurélie Huchet et WILLBECOM pour restructurer et former notre service de téléprospection et nous pouvons prouver que dès la formation avec l'application du script revu par Aurélie, nous avons réussi à remporter des RDV que nous n'aurions pas eu autrement. Nos collaborateurs peuvent s'appuyer sur des supports et un suivi rigoureux qui devrait confirmer une montée en puissance des résultats.

Ulrich Roncoroni - DG de chez ADP Group

Je remercie Aurélie HUCHET pour sa pédagogie et son professionnalisme ! Le contenu de la formation a été parfaitement adapté aux caractéristiques de notre métier. Déjà 3 RDV qualifiés avec un décideur ! Merci !

Marie Rigaud - Ingénieur commercial GSE

Cette formation est très vivante et s'est déroulée dans une ambiance très agréable et dynamique. Le Phoning n'est pas la partie préférée du métier de commercial. Cette formation m'a redonné goût au phoning en y apportant un aspect ludique et théâtral.

Romain Vinet - Business Developer SIGAL





Willbecom
vous transmet
les clés pour
aimer & réussir
votre prospection !



willbecom
PROSPECTING AGENCY

ZI de TABARI
13, Rue des Filatures
44 190 Clisson - France
+33 (0)6.51.92.07.74
Willbecom@free.fr
www.willbecom.com

