



Bulletin d'inscription

A retourner au plus tard
2 semaines avant la formation

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

contact.formation@ctifl.fr
ou Christelle Chevreuil
CTIFL - 97 Bd Pereire - 75017 Paris

ANNULATIONS & REPORTS

En cas de dédit par l'entreprise à moins de 10 jours ouvrables avant le début de l'action de formation, ou abandon en cours de formation par un ou plusieurs stagiaires, l'organisme retiendra sur le coût total, les sommes qu'il aura réellement dépensées ou engagées pour la réalisation de ladite action, conformément aux dispositions de l'article 920-9 du code du travail.

Si le nombre de stagiaires est insuffisant pour garantir l'efficacité pédagogique de la formation, le CTIFL se réserve la possibilité de reporter ou annuler la session, au plus tard 3 semaines avant la date prévue.

RÈGLEMENT

Montant en euros :

Par chèque à l'ordre du CTIFL

Par virement bancaire

IBAN : FR08 2004 1000 0109 9935
6M02 012

BIC : PSSFRPPPAR

Date :/...../.....

Signature :

Cachet de la société :

TITRE DE LA FORMATION :

.....
.....
.....

Dates :

Lieu :

ENTREPRISE OU ORGANISME :

Raison sociale :

Adresse :

.....
.....

CP : Ville :

Tél. :

Email :

N° de SIRET :

N° de TVA :

Code APE/NAF :

PARTICIPANT(S) :

Nom et Prénom :

.....
.....

Fonction :

Email :

Nom et Prénom :

.....
.....

Fonction :

Email :

ADRESSE DE CONVOCATION SI DIFFÉRENTE :

.....
.....

RESPONSABLE DE LA FORMATION (ou de l'INSCRIPTION) :

Nom et Prénom :

.....
.....

Email :

FACTURATION :

Si prise en charge de la formation par un OPCO, la facture est à adresser à :

Nom de l'OPCO :

Adresse :

.....
.....

CP : Ville :

Email :

N° de dossier :

Si non, envoi de la facture à l'entreprise.



Centre technique interprofessionnel
des fruits et légumes

97 boulevard Pereire - 75017 PARIS

Tél. 01 87 76 04 00

www.ctifl.fr

N° de déclaration d'activité de l'organisme de formation :
1175 02 14175 - SIRET : 77567579600012

CATALOGUE 2022
Formations

TECHNIQUES
COMMERCIALES



Télévente et efficacité commerciale



Public :

- Commerciaux en entreprises de gros ou de distribution

- **Professionaliser** sa force de vente pour appliquer et orienter de façon efficace sa politique commerciale
- **Maîtriser** le langage commercial spécifique à la communication par téléphone

Pour les stagiaires dans les DOM-TOM, n'hésitez pas à nous contacter pour étudier la possibilité de participer en « distanciel ».

En cas de décisions ministérielles ou forces majeures, certaines formations peuvent passer en « distanciel ».

Cette formation concerne à la fois les filières biologiques et les filières conventionnelles.



- **Professionaliser** sa force de vente pour appliquer et orienter de façon efficace sa politique commerciale
- **Maîtriser** le langage commercial spécifique à la communication par téléphone

FORMATION
À LA DEMANDE
3 journées



Public :

- Commerciaux en entreprises de gros ou de distribution

Prérequis :

Pas de prérequis exigés pour suivre cette formation

Animateur

de la formation :
Didier BENAC

Contact Formation :

contact.formation
@ctifi.fr



Des services
personnalisés
sont proposés
en complément
de cette formation

Renseignements

Assistance

technique :

contact.formation
@ctifi.fr

OBJECTIFS DE FORMATION

Être capable de maîtriser l'utilisation de l'outil et les techniques de vente par téléphone dans le cas spécifique des fruits et légumes. Savoir contrôler son langage commercial pour développer l'efficacité de la communication téléphonique en termes de contenu et de durée.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

1 - Connaître le rôle du télévendeur

- La place du télévendeur et son rôle dans l'entreprise : les conséquences sur la circulation de l'information
- L'action commerciale et relationnelle du vendeur au téléphone

Moyens pédagogiques : exposés

2 - Maîtriser les spécificités de la communication par téléphone

- Les situations d'émetteur et de récepteur
- Les caractéristiques de l'outil et les conséquences sur le comportement du vendeur
- Les techniques d'approche du client : la présentation, la voix, l'écoute, le langage

Moyens pédagogiques : exposés, exercices d'application

3 - Connaître le processus de vente par téléphone

- L'analyse du processus de vente ; sa spécificité dans le cas d'une action commerciale quotidienne
- L'identification du client et les techniques de découverte de ses besoins

Moyens pédagogiques : exposés

4 - Maîtriser les techniques de la vente par téléphone

- La prise de contact
- La recherche des motivations d'achat
- Les techniques d'écoute et la réponse aux objections
- L'argumentaire de vente : ses caractéristiques et son utilisation
- La conclusion de la vente et la fidélisation de la clientèle

Moyens pédagogiques : exercices d'application, mise en situation

5 - Gérer efficacement la vente par téléphone

- L'efficacité de la communication et la gestion du temps d'appel
- Le plan d'entretien téléphonique
- Les outils informatiques d'aide à la vente, de contrôle et de suivi de la clientèle

Moyens pédagogiques : exposés, exercices d'application, mise en situation

MODE D'ÉVALUATION

Quiz

DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation