

## OBJECTIFS

- Comprendre les enjeux de la génération d'activité à titre personnel et collectif.
- Appréhender la démarche de vente du groupe à distance.
- Savoir s'approprier et construire son propre déroulé de phoning, conformément aux attentes du groupe.
- Être capable, au travers de jeux de rôles, de conduire un entretien de vente à distance, développer une écoute active et une bonne phase de découverte.

## CONTENU DE LA FORMATION

### JOUR 1

#### Matin : GÉNÉRATION d'ACTIVITÉ et la PRISE de RD

##### Génération d'activité :

- Présentation support PPT sur le thème Génération d'activité
- Alternance avec travaux en sous-groupe de 2

##### Prise de rdv :

- Présentation support PPT sur le thème Prise de RV avec accroche client et traitement des objections
- Alternance avec travaux en sous-groupe de 2
- Rendu = chacun doit avoir produit son accroche personnalisée
- Mise en situation au travers de jeux de rôles à distance (client = formateur ou participant) pour mise en situation et tester les approches construites
- Cette phase de mise en situation peut déborder un peu sur la matinée du second jour.

#### Après-midi : LA RECOMMANDATION

##### Prise de recommandation :

- Présentation support PPT sur le thème Prise de Recommandation (méthode et clés d'une recommandation réussie) avec accroche client et traitement des objections
- Alternance avec travaux en sous-groupe de 2
- Mise en situation au travers de jeux de rôles à distance (client = formateur ou participant) pour tester la prise de recommandation
- Rendu = chacun doit avoir testé une tentative de demande de recommandation et si possible obtenir la recommandation

### JOUR 2

#### Matin : PRISE DE RV SUITE A RECOMMANDATION OBTENUE :

- Recommencer sur la prise de RV des recommandations obtenues le matin et préparation appel de prise de RV.
- Mise en situation au travers de jeux de rôles à distance (client = formateur ou participant) pour tester les approches construites
- Rendu = chacun doit avoir testé une tentative de prise de RV de recommandé  
Timing = environ 30 minutes par participant pour préparer, faire la prise de RV et débriefing

#### Après midi : DEMARCHE COMMERCIALE RV TEL

##### Présentation démarche de vente par téléphone :

- Présentation des étapes de la démarche de vente par support PPT
- Travail en sous- groupe sur les différences avec démarche de vente en face à face, notamment la découverte et le traitement des objections
- Mise en situation au travers de jeux de rôles à distance (client = formateur ou participant) sur un cas choisit par le formateur qui appréciera le bon respect des étapes de la démarche et débriefera le déroulé de l'entretien.
- Rendu = chacun doit avoir testé une tentative de prise de RV de recommandation - Timing = environ 30 minutes par participant pour préparer, faire l'entretien et débriefing

Fin de la formation et évaluation

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Interactivités, session scindée, sondages et outils annexes

## PUBLICS

Nouveaux commerciaux agence et téléconseillers G'FIL

## PRÉREQUIS

Aucun

## ÉVALUATION

Quiz de rétention final

## FORMATEURS

Nos formateurs sont tous issus du monde de la banque et de l'assurance.  
(Liste non exhaustive)



GINIEIS  
Francis

**DURÉE** : 2 jours soit 14 heures

**MOYENS TECHNIQUES** :

Ordinateur, internet

**PRIX** : 1 700 € / jour

Possibilité de dégressivité  
**Maxi** : 8 à 12 personnes

**LIEU** : En classe virtuelle