

## Service to Sales



[Demandez ICI votre formation](#)

<b>Sujets</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pas de vente, mais des conseils. viter le mot "vendre" dans conversation. De cette façon, vous pourrez mieux répondre au sentiment de service et non à une vente.</li> <li>• Pas de séparation Assurez-vous qu'il n'y a pas de séparation claire entre l'appel de service et l'appel de vente, faites-en sorte que la conversation se déroule sans encombre.</li> <li>• Inventaire : Ne commencez pas par les points de vente uniques des produits supplémentaires, mais demandez au client de vérifier ses souhaits / besoins.</li> <li>• Signaux d'achat : Lorsque le client est intéressé, il est important que l'employé sache comment il réagit aux signaux d'achat.</li> </ul>
<b>Groupe cible</b>	(Senior) Call agents, Employées du département customer service, Employées sales internes
<b>Approche</b>	Classical et interactif avec des jeux de rôles
<b>Objectifs</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Les participants apprennent dans une manière ludique ce que c'est "vendre".</li> <li>2. Les participants apprennent ce que sont les caractéristiques d'un bon vendeur.</li> <li>3. Au moyen d'un jeu les participants sont encouragés de vendre.</li> </ol>
<b>Durée</b>	1 jour

[Demandez ICI votre formation](#)