

## *Fiche pédagogique*

# **RELANCER LES DEVIS**

### **OBJECTIFS :**

Vous avez soigneusement pris le temps d'échanger avec votre prospect. Vous lui avez fait parvenir un devis et laissé le temps de vous répondre. Mais depuis : silence radio...

Comment s'y prendre pour relancer un devis efficacement ?

### **COMPÉTENCES CLÉS VISÉES :**

À l'issue de cette formation, chacun sera capable de

- ✓ Réussir la relance téléphonique de mes devis en utilisant des méthodes et des outils appropriés.
- ✓ Poser les questions adéquates et développer un argumentaire convaincant et performant en rapport avec l'objectif : CONCRETISER MON DEVIS ET VENDRE

**PUBLIC :** *Nos prestations sont ouvertes et adaptées aux personnes en situation de handicap*  
Dirigeant d'entreprise, Responsable commercial, Commercial sédentaire

### **PRÉREQUIS :**

Compréhension du français

### **PÉDAGOGIE :**

- Utilisation de méthodes pédagogiques expositives, interrogatives ou actives (tests, mises en situation, jeux de rôle...) permettant d'acquérir ou actualiser ses connaissances.
- Réalisation d'un quizz/QCM dévaluation finale des connaissances
- Remise d'une fiche individuelle d'appréciation de la formation
- Remise au stagiaire du diaporama d'animation utilisé par le formateur

### **VALIDATION :**

Attestation de formation

### **DURÉE :**

14 heures sur 2 jours