



Référence VNF4 / Stage

## Relancez vos devis avec succès

Relancez vos devis avec succès – présentiel ou distanciel

Durée de la formation : **7h00**

Période de formation : **1 journée**

Prix intra et sur mesure : **nous consulter**

### Objectifs de la formation :

- Comprendre l'importance de la relance des devis dans le processus de vente
- Développer des compétences pour structurer et exécuter des relances efficaces
- Apprendre à surmonter les objections et à convertir les devis en ventes
- Améliorer les techniques de communication pour maximiser le taux de conversion des devis

### Public concerné

Cette formation s'adresse aux personnes désireuses d'intégrer les outils rationnels et relationnels propres à la relance de devis.

### Prérequis

Avoir suivi un module de base en techniques de vente.

### Méthode pédagogique

- 70% mises en situations et cas pratiques.
- Diagnostic des points forts et des compétences à renforcer.
- Plans d'actions individuels à l'issue de la formation.



## Méthode d'évaluation

Cette évaluation sera effectuée par le formateur sur la base d'un référentiel de compétences et des objectifs pédagogiques définis en amont.

Les différents cas pratiques, mises en situations et QCM permettront à chaque participant de s'inscrire de manière ludique dans une logique d'amélioration continue afin de transformer leurs acquis en résultats tangibles.

## Pour aller plus loin

Chaque participant repartira avec un plan d'actions individuel conçu durant la formation afin d'ancrer les bonnes pratiques dans le temps.



## Contenu de la formation

### **Matin : comprendre et structurer la relance des devis**

#### ***Accueil et Présentation***

- Présentation des objectifs de la formation
- Tour de table pour connaître les attentes des participants.

#### ***L'Importance de la relance des devis***

- Pourquoi la relance des devis est cruciale pour augmenter les ventes ?
- Les statistiques et impacts des relances sur le taux de conversion
- Savoir identifier les moments clés pour effectuer une relance

#### ***Structurer une relance efficace***

- Les étapes à respecter pour réussir ses relances de devis
- Savoir préparer la relance : collecter les informations, analyser les besoins et les attentes du client
- Les techniques pour personnaliser la relance et capter l'intérêt du prospect
- Exemples et exercices pratiques de structuration de relances

### **Après-midi : techniques de relance et gestion des objections**

#### ***Techniques de relance efficaces***

- Les méthodes de communication pour relancer par téléphone, email, et en face-à-face
- Le script de relance : comment structurer votre discours pour être convaincant ?
- Les techniques pour susciter l'urgence et l'intérêt chez le prospect
- Exercices pratiques de relance en binômes ou en groupes

#### ***Gérer les objections lors de la relance de devis***

- Savoir identifier les objections courantes lors des relances de devis
- Les techniques pour répondre aux objections et rassurer le prospect
- Savoir transformer les objections en opportunités de vente
- Jeux de rôle et simulations pour pratiquer la gestion des objections



***Suivi et conclusion des relances***

- Les techniques pour assurer un suivi efficace après la relance initiale
- Élaboration d'un plan d'action personnalisé pour améliorer le processus de relance

***Synthèse et Conclusion de la Formation***

- Récapitulatif des points clés de la journée
- Échanges et réponses aux questions des participants
- Évaluation de la formation par les participants
- Remise de documents de synthèse et outils pratiques



## Points forts de la formation

Chaque intervenant certifié à la méthode CAPTIV'® bénéficie d'une compétence opérationnelle de référence en techniques de vente, relation clients et communication non verbale appliquée.

Cette formation est essentiellement construite sur l'action et les cas pratiques dans une logique d'amélioration continue afin de permettre aux participants d'ancrer les bonnes pratiques et d'obtenir les premiers résultats mesurables dès l'issue de la formation.

## Nos dispositifs de formation sont adaptés aux personnes en situation de handicap grâce à :

- Un accueil à temps partiel ou discontinu si nécessaire.
- Une durée de formation établie sur mesure.
- Une évaluation adaptée des connaissances et des compétences.
- Une accessibilité logistique répondant aux normes en vigueur.

Contact service clients +33 (0)6 58 02 25 06 – [mdominguez@captive-formation.com](mailto:mdominguez@captive-formation.com)

Captive Formation – 20 bis Rue Paul Bert 69150 Décines

<http://www.captive-formation.com>

