Vendre et négocier par téléphone

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 1804819F — Mise à jour : 10 février 2026

Organisme responsable : **SMART ET COM FORMATIONS**

Présentation de la formation

Objectifs

- Maîtriser les techniques de commercialisation par téléphone
- Convaincre et conclure au téléphone
- Résister aux demandes de négociation
- Obtenir des contreparties utiles

Programme

- Adapter sa communication pour vendre au téléphone
- Réussir les premiers instants au téléphone
- Argumenter pour vendre
- Négocier et préserver ses marges

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Aucun prérequis

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2210437S	Présentiel	Saint-Jean-la-Poterie	10/02/2026	31/12/2026

Source : GREF Bretagne #1804819F