Comment relancer ses devis par téléphone ?

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 2004213F — Mise à jour : 6 janvier 2026

Organisme responsable : **EVOLUTIS**

Présentation de la formation

Objectifs

- Comprendre l'intérêt du séquencement de la démarche de vente pour transformer plus de devis sans avoir à relancer
- Maitriser les techniques pour relancer ses devis efficacement
- Savoir adapter son offre pour emporter l'adhésion
- Maitriser les techniques pour se démarquer d'un concurrent
- Faire s'engager le client sur la signature du devis

Programme

Partie 1 introductive : le séquencement idéal de la démarche de vente

- Pourquoi séquencer la démarche de vente ?
- Les pratiques courantes et leurs limites
- L'utilisation du mail et ses conséquences négatives
- Le séquencement idéal de la vente
- Les 2 phases clés de la vente
- La 3ème phase possible
- Que faire en cas d'échec ?
- La relance client après un devis dans le processus de vente

Partie 2 : les techniques pour relancer un devis

La préparation de l'appel

- Matérielle : ne rien laisser au hasard dans sa relance commerciale
- Mentale : combattre l'ennemi du vendeur

Les étapes de l'appel

- Comment être sûr de s'adresser à la bonne personne ?
- Comment se présenter et faire le lien avec le devis envoyé et resté sans réponse ?
- Comment valider l'adéquation de son devis avec les besoins du client ?
- Comment savoir sur quel levier agir pour convaincre ?
- Comment découvrir adroitement si on est en concurrence ?
- Comment adapter son offre commerciale si nécessaire ?
- Comment argumenter de manière efficace ?
- Comment argumenter face à un concurrent ?
- Comment traiter les objections ?
- Comment traiter efficacement l'objection tarifaire dans la relance du prospect ?
- Quand conclure ?
- Comment engager le client à nous retourner le devis signé ?
- Comment évaluer le réel intérêt du prospect pour ne pas perdre son temps ?

Le suivi de l’appel

- L’organisation et la planification de la relance

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Aucun prérequis	Sans niveau spécifique

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2165753S	Présentiel	Plouër-sur-Rance	01/01/2026	31/12/2026
2165754S	À distance	—	01/01/2026	31/12/2026

Source : GREF Bretagne #2004213F