

Attitude Commerciale Efficace au Téléphone

Lien : https://maroc-performance.com/formation/attitude-commerciale-efficace-au-telephone

DURÉE
2 jours (14h)

RÉFÉRENCE
MC236

CATÉGORIE
Efficacité et Performance des Commerciaux

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Développer une présence chaleureuse et professionnelle au téléphone
- Utiliser un vocabulaire positif, dynamique et rigoureux
- Développer les techniques d'écoute active
- Valoriser l'entreprie, les services proposées et les solutions apportées
- Résoudre les situations délicates avec diplomatie

POUR QUI ?

- Toute personne ayant des contacts téléphoniques réguliers ou occasionnels



Programme détaillé

1 / Surmonter les freins à la relation avec les clients au téléphone

- Les pièges qui vous guettent au téléphone
- Adopter un mode de communication compréhensible par tous

2 / Être le meilleur ambassadeur des produits ou services de son entreprise

- Trouver le juste milieu entre l'empathie et l'excès de zèle
- Utiliser les expressions et mots positifs qui contribuent à une image de marque positive et active

3 / Accueillir le client avec disponibilité et ouverture

- L'importance de la voix et du sourire
- Les points clés de la prise de contact

4 / Écouter vraiment le besoin du client

- Identifier le besoin par un questionnement ciblé
- Utiliser la reformulation pour installer la confiance

5 / Apporter au client une solution pertinente à sa demande… et surtout, l'en convaincre !

- Expliquer, conseiller, orienter commercialement
- Savoir faire patienter dans les autres cas

Maroc Performance

6 / Prendre congé en laissant une dernière bonne impression au client

- Conclure la conversation en valorisant ce qui a été décidé et la suite à donner
- Valider la satisfaction du client
- Prendre congé avec cordialité

7 / Situations délicates : concilier tact et détermination auprès des clients

- Différencier insatisfaction, réclamation et conflit
- Passer d'une situation problématique à une relation qui fidélise le client
- Annoncer avec tact des modifications de délai de livraison, d'intervention du SAV, une hausse de tarif, réclamer un paiement

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

18 au 19 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
20 au 21 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
17 au 18 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
17 au 18 Août 2027	Présentiel - Casablanca
14 au 15 Oct. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Maroc Performance

🎧 Réservation & Renseignements

📞 **Téléphone :** +212 522 247 210
✉ **Email :** contact@maroc-performance.com
🌐 **Web :** https//www.maroc-performance.com

Document généré le 18/11/2026 — Réf : MC236
Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance