

LA RELANCE DE DEVIS

Objectif pédagogique :

- Maîtriser les techniques de relance permettant d'optimiser le taux de transformation des devis en commandes.
- Maîtriser les techniques de communication et de persuasion.
- Adopter une posture commerciale proactive et structurée.
- Être capable de gérer les objections des clients et de formuler des réponses adaptées.

Objectif opérationnel : Développer le taux de transformation des devis en commandes

Public : Vendeurs, ATC

Niveau : Perfectionnement

Pré-requis : Avoir déjà réalisé des devis

Modalités de Formation : Présentiel

Validation de la formation : Attestation de formation

Contenu de la formation :

Stratégie et préparation de la relance.

- L'importance de la relance devis dans le processus de vente.
- Analyser le devis avant la relance : montant, produits, historique du client.

Techniques d'approche et d'accroche.

- Adapter son discours en fonction du contexte et du client.
- Personnaliser son approche en fonction du profil client.
- Valoriser l'offre et rappeler les bénéfices client.

Techniques de communication pour une relance percutante.

- Savoir capter l'attention en quelques secondes.
- Structurer son appel pour inciter à la décision.

Traitement des objections et négociation.

- Identifier et analyser les objections courantes.
- Techniques de réponse pour lever les blocages et rassurer le client.
- Savoir préparer les objections et développer des réponses persuasives pour les surmonter
- Lever les freins et faciliter la prise de décision.

Outils et moyens pédagogiques

Apports théoriques et interactifs. Mises en situation et jeux de rôle.

Exercices pratiques avec relance de devis réels au téléphone (enregistrements et débriefings). Les stagiaires sont invités à venir avec leurs propres devis à relancer afin d'effectuer cette mise en situation.

**Évaluation des acquis :**

- Évaluation formative par l'intervenant lors des exercices et mises en situation.
- Évaluation de la capacité à conduire une relance de devis lors des simulations téléphoniques.
- QCM de validation des connaissances en fin de formation.

Durée : 1 jour 7 heures

Date : A convenir avec le client

Intervenant ; Sylvie SALMON

Lieu : A convenir selon inscription

Nombre minimum de participants : 1

Nombre maximum de participants : 10

Cout : 1100 € HT (hors frais de déplacement)

Accessibilité aux personnes handicapées : Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Si vous souhaitez suivre cette formation et avez besoin d'un aménagement, vous pouvez contacter notre référente handicap : Sylvie Salmon – 06 19 19 36 13 – evolearning@orange.fr. Les possibilités d'aménagement permettant de faciliter le suivi de la formation seront étudiées avec vous.

Indicateurs de résultats – janvier 2026

Note moyenne de satisfaction : 9,29/10

Taux de satisfaction : 92,9 % (résultats cumulés basés sur 16 participants)

Contacts inscription : evolearning@orange.fr

Modalités et délais d'accès : inscription après analyse du besoin et validation de la proposition commerciale. Toute demande fait l'objet d'une réponse sous 72 heures. La date de formation est définie avec le client en fonction de ses besoins et de nos disponibilités.