



## Attitude Commerciale Efficace au Téléphone

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

 DURÉE  
**2 jours (14h)**

 RÉFÉRENCE  
**MC236**

 CATÉGORIE  
**Efficacité Des  
Commerciaux**

### 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'entreprise, 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

## 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

📅 07 au 08 Juil. 2026	📍 Présentiel - Casablanca
📅 03 au 04 Sep. 2026	📍 Distanciel
📅 03 au 04 Nov. 2026	📍 Distanciel

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

## 🔄 Réservation & Renseignements

- 📞 **Téléphone** : +212 522 247 210
- ✉ **Email** : [contact@maroc-performance.com](mailto:contact@maroc-performance.com)
- 🌐 **Web** : <https://www.maroc-performance.com>

Maroc Performance