



## L'EXPERT DE VOS FORMATIONS MÉTIERS

**CRÉDIT**

**ASSURANCE**

**RELATION CLIENT**

**IMMOBILIER**

2-4 allée de Seine - 93200 Saint-Denis  
contact@kereisformation.com

**01 77 93 37 05\***

<https://www.kereisformation.com>



\*coût selon opérateur. Kereis Formation, organisme de formation agréé  
sous le numéro : Il 75 55645 75. Crédit photo: @Fotolia 147948425

## Edito

La formation continue est en totale mouvance dans ses paradigmes opérationnels mais également dans les processus d'élaboration des contenus pédagogiques. Il est aujourd'hui évident que ce n'est pas au "formateur" d'être au centre de la "formation" mais bien au professionnel qui a besoin de progresser d'être l'acteur de sa "trans-formation".

L'apprenant, acteur de son processus pédagogique, ou encore l'émergence croissante du co-développement témoignent de cette évolution irréversible.

C'est ainsi que Kereis Formation vous accompagne depuis 15 ans dans votre activité en crédit, en assurance, en relation client et en immobilier.

Très concrètement nous mettons à votre disposition :

- Une équipe dédiée de formateurs-conseils qui vous accompagne pour définir précisément vos besoins de formation au regard de votre projet et de toutes vos compétences déjà acquises
- Un large choix de formations distancielles pour vous proposer une grande flexibilité dans vos processus d'apprentissage
- Des tuteurs-coaches pour vous guider à votre rythme sur les chemins du savoir-faire
- Des formations présentielles collectives, en inter ou en intra, sur les basiques de votre métier, ou son approfondissement et bien entendu les formations transversales indispensables au renforcement de vos compétences de manager-développeur-coach.

Toute l'équipe de Kereis Formation se tient à votre écoute pour vous apporter le meilleur conseil.

## PROGRAMME DE PARCOURS DE FORMATION « La vente pro-active par téléphone »

*Programme de formation conforme à l'arrêté du 9 juin 2016.*

Cible	Durée totale	Coût pédagogique	Prérequis technique
Toute personne ayant à vendre à distance	14 heures	2200€	
<b>Modalités pédagogiques</b>		<b>Objectifs</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apports théoriques Jeux de rôle</li> <li>• Entraînements intensifs</li> </ul>		Identifier les conditions d'une vente réussie par téléphone. Gérer et savoir appliquer les techniques d'entretien	
Prochaine date(s) de formation : à la demande		Lieu : Kereis Formation, 4 allée de seine, 93285 Saint Denis (Métro Carrefour Pleyel)	
<b>Modalités de validation</b>		<b>Prérequis pédagogiques</b>	
Attestation de formation		Aucun	

Préparer ses appels

Utiliser les spécificités de la communication par téléphone

Gérer les techniques d'entretien

Argumenter pour convaincre

Conclure la vente

Assurer le suivi de la vente par téléphone

Cette formation est délivrée uniquement en intra :

Le contenu est adapté à vos enjeux et à votre ADN.

Pour vous inscrire, remplissez dès maintenant [le formulaire de pré-inscription en ligne en cliquant ici](#).

Pour toutes questions ou renseignements, n'hésitez pas à nous contacter au 01.77.93.37.05 ou par mail à l'adresse [contact@kereisformation.com](mailto:contact@kereisformation.com).