



## Le succès dans la vente avec "l'Anti-technique®"

Vent'astik SA propose son cours

### TRAINING TELEPHONIQUE

- Programme:**
- Tour de table pour connaître les difficultés de chacun.
  - Rappel de "l'Anti-technique®"
  - Comment obtenir jusqu'à 80% de réussite dans la prise de rendez-vous téléphonique avec en particulier les sujets suivants:
    - L'organisation pour la prise de rendez-vous
    - Quand l'intention ouvre les portes
    - Les interrogations "appâts"
    - Comment passer le barrage de la secrétaire
    - Que faire lorsque vous obtenez votre rendez-vous
  - Création d'un scénario personnalisé de prise de rendez-vous
  - Mise en pratique avec de la prise de rendez-vous réelle, sur la base de vos listes de prospection. (Chaque participant devant avoir préparé une cinquantaine d'adresses)
- Objectif:**
- Comprendre la méthode de prise de rendez-vous selon l'Anti-technique® et être capable de l'appliquer
- Garantie:**
- **Satisfait ou remboursé:** A condition d'avoir suivi l'entier du cours, effectué ses téléphones de prospection, n'avoir obtenu aucun rendez-vous, et d'avoir émis sa réclamation à la fin de la journée.
- Participants:**
- Toute personne ayant participé au cours "Introduction à l'Anti-technique®", et désirant se perfectionner dans la prise de rendez-vous par téléphone.
  - Pour favoriser l'assimilation pratique de chacun, le nombre de participants est limité à 6 personnes par cours.
- Animatrice:**
- Francine Bielawski, consultante commerciale, spécialisée dans la vente, fondatrice de Vent'astik SA.  
Son sens du contact humain et son aptitude à cerner le besoin de son interlocuteur l'amène à promouvoir avec un égal succès produits et services.  
Sa spécialité demeure la dynamisation et la motivation des commerciaux en situation réelle de travail, afin de faire d'eux des experts de "l'Anti-technique®" couronnés de succès.
- Durée:**
- 1 journée, de 8h00 à 17h30
- Coût:**
- Fr. 860.-- par personne, y compris scénario personnalisé, documentation, certificat, pauses-café et un repas

\*\*\*\*\*



Timbre de la société

A retourner à:  
  
ou faxer au  
021/728 13 16

Vent'astic SA  
L'Hôpital 2  
1029 Villars-Ste-Croix

### **Inscription au cours: Training téléphonique**

Date des prochains cours: 25 janvier, 21 mars et 16 mai 2017

Lieu: Restaurant le Castel  
Route de Bois Genoud 36, 1023 Crissier

Prix du cours: fr. 860.- par personne

☐ Nous inscrivons la (les) personnes(s) suivante(s) pour un cours

Nom, Prénom, Fonction, Date du cours

1- .....

2- .....

Et nous réglerons le montant de fr. .... dès réception de votre facture

Nom, date et signature: .....

☐ Nous ne pourrions pas venir aux dates proposées, veuillez nous contacter pour nous faire connaître vos autres possibilités.

**Votre garantie: Satisfait ou remboursé.** A condition d'avoir suivi l'entier du cours, de considérer les solutions proposées inapplicables à ses problèmes, et d'effectuer sa réclamation à la fin de la journée de formation.

#### Conditions générales:

- Pour une meilleure efficacité, le nombre des participants est limité. Les inscriptions seront donc prises en considération selon leur ordre d'arrivée.
- Par sa signature, le responsable s'engage à payer le montant dû avant le début du cours. Vent'astic SA se réserve le droit de demander au participant la preuve du paiement, si celui-ci n'a pas été reçu.
- En cas de report ou annulation d'une inscription, sans avis préalable au moins 10 jours avant la date du cours, le montant facturé sera dû. Mais un bon d'une valeur de 50% du montant facturé, et d'une validité de 6 mois sera alors délivré. Ce bon pourra alors être déduit d'une prochaine inscription.
- En cas de non-présentation au cours, sans avis préalable au moins 24h avant la date du cours, le montant facturé sera dû intégralement.
- Vent'astic SA se réserve le droit de reporter ou annuler un cours en cas de participation insuffisante, mais une confirmation du cours vous parviendra au plus tard 14 jours avant celui-ci.
- Le for juridique est à Lausanne .