



LE TELEPHONE OUTIL D'UNE PROSPECTION REUSSIE

- AC19

Objectifs de la formation

Réussir ses appels de prospection et de prise de rendez vous

Objectifs pédagogiques

Savoir maitriser ses appels sortants

Type de formation

Actions d'acquisition, d'entretien et de perfectionnement des connaissances

Public visé

Salarié en activité

Nombre de stagiaires

8 participants par sessions

Méthode

Les participants acquièrent les techniques et les méthodes pédagogiques de transmission des savoirs. Alternance d'apports théoriques et de mises en situations pratiques. Face à face pédagogique interactif établi dans le souci de répondre aux attentes individuelles et collectives

Durée

21 heures

Dates

Inter : consulter votre planning en ligne

Intra : Quand vous voulez

Contenu de la formation

La préparation des appels :

- Définition de la cible
- Définition des objectifs
- Etablir un brief
- Concevoir le script

Les aspects de la communication :

- Gérer le relationnel à distance
- Savoir placer sa voix
- Etre opérationnel
- Etre organisé
- Avoir une attitude positive au téléphone

Gestion de l'appel :

- Techniques de prise de rendez-vous
- Gestion d'agenda
- Apprendre à savoir-faire preuve de conviction
- Réussir la prise de contact
- Faire parler le client
- Les termes à utiliser

Traitement des objections :

- Identifier les différentes objections possibles
- Répondre efficacement à ces objections

Outils

Vidéo projecteur, livret stagiaire et jeux de rôle.

L'évaluation

Evaluation formative par mise en situation, QCM, étude de cas, tableau de bord de prospection

La validation

Attestation descriptive de formation

Prix de la session

Intra : 3150.00€

Inter : 480.00€

+ INFOS

Pour toute information et inscription

Florence KRECINA

f.krecina@filea.eu

03 88 15 58 65

Mise à jour 1 / 1206