

« L'efficacité commerciale en l'absence du face à face »

UTILISER LE TELEPHONE POUR PROSPECTER

PUBLIC

- Gérant(e) et Professions Libérales
- Cadre commercial(e), Commercial(e)
- Assistant(e) commercial(e)
- Toute personne susceptible d'œuvrer au titre de la promotion de l'entreprise...

OBJECTIF

- Prospector afin de promouvoir un produit, une prestation ou un domaine de compétences
- Fixer des rendez-vous
- Inviter à participer à une manifestation afin de générer du flux de fréquentation
- Détecter des projets
- Qualifier un fichier...

PROGRAMME

- L'outil téléphone, « métiers de la relation clients »,
- Lever les freins inhérents à la prospection téléphonique et être vigilant sur son état d'esprit,
- Oublier les préjugés, rester optimiste et savoir créer l'adhésion,
- Maîtriser et structurer ses entretiens téléphoniques,
- Les points clefs de l'efficacité au téléphone,
- Prendre confiance et acquérir les bons réflexes,
- Intégrer une méthode efficace et adaptée, pour faciliter votre prise de rendez-vous, détecter les besoins de vos prospects, valider des intentions d'acquisition...

PRE-REQUIS

- Concerné par l'activité commerciale de l'entreprise (produits et prestations),
- Aisance en communication orale,
- Œuvre dans une activité commerciale en B to B...

DUREE / CALENDRIER

- 1 jour - 7 heures - de 9 h 00 à 12 h 30 et de 14 h à 17 h 30.
- Coût de la formation : 220 € HT