

Prospection téléphonique

Ou comment obtenir plus de rendez-vous

- ✓ Qualifier un prospect et détecter les bons interlocuteurs
- ✓ Franchir les barrages facilement
- ✓ Gérer les objections et les réfuter
- ✓ Proposer sans argumenter pour obtenir le rendez-vous
- ✓ Maîtriser le vocabulaire qui « fait mouche »
- ✓ Maîtriser la voix, le rythme, le ton, le volume
- ✓ Acquérir les trucs et astuces qui marchent
- ✓ Connaître les erreurs fatales à éviter



Objectif de la formation

Acquérir les méthodes des professionnels de la vente et de la prise de rendez-vous au téléphone. Augmenter **considérablement** son nombre de **rendez-vous prospects**.

Méthode pédagogique

Ces différentes phases peuvent être personnalisées à l'environnement de l'entreprise.
De la préparation mentale à la phase de relance, les intervenants élaborent un travail de groupe spécifique à l'entreprise.
Entraînement sur études de cas réels liés aux « métiers » du commercial et appels, **en direct**, sur base prospects fournie par l'entreprise.

Livrable : **Manuel de formation pédagogique**

Durée et lieu : 2 jours

En entreprise ou tout autre lieu proposé par CDL développement. **PARIS & Province**.

Tarifs & frais : 900,00 € HT/Pers.

Sur simple demande, nous vous communiquons immédiatement le coût d'une prestation au sein de votre entreprise. **PARIS & Province**
Frais de repas en supplément.

Financement possible :

FAFIEC – OPCA – AGEFOS – DIF

Nous vous aidons à monter votre dossier !

Contacts

Demandez Joanna HIM pour toute information complémentaire au **06.71.60.79.17**
Mail : christian@cldveloppement.fr