

## Pack 1 – La prospection téléphonique

---

**Durée** : 1 journée

**Mode** : Présentielle

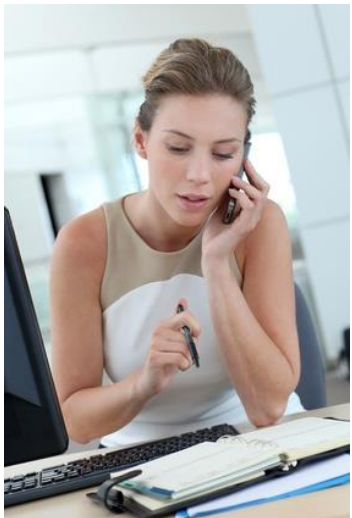
**Public** : Commerciaux – Télévendeurs – Managers commerciaux

**Groupe** : 9

**Objectif** : Acquérir un discours approprié à la situation, les techniques innovantes, les trucs et astuces qui marchent et mesurer, pendant la session, l'impact sur les commerciaux et le nombre de rendez-vous. Résultats immédiats.

**Méthodologie** : Théorique & pratique – ½ journée consacrée à la technique – ½ journée consacrée aux appels sur vos prospects & clients

**Coûts** : 1.500,00 € HT



### Un Pack pour prospecter et obtenir des rendez-vous plus facilement en situation délicate

La prospection téléphonique est un exercice redouté par tous les commerciaux au quotidien et particulièrement pendant cette période économiquement difficile. Elle constitue pourtant une étape clé au redémarrage de l'activité.

### Un dispositif pour

- Passer tous les barrages
- Prendre des nouvelles de ses clients
- Utiliser les trucs et astuces de pro
- S'approprier une méthodologie
- Identifier des interlocuteurs cibles
- Présenter des avantages uniques
- Obtenir des rendez-vous qualifiés
- Générer des offres
- Générer des ventes additionnelles
- Motiver vos vendeurs

### Un appui à distance

De façon collective ou individuelle, utiliser l'intervention du formateur à distance (**Visio**) pour des sessions de travail, de rattrapage, de montée en compétence spécifique.

