

Pack 1 – La prospection téléphonique

Durée : 2 journées

Lieux : Ile de France – Région

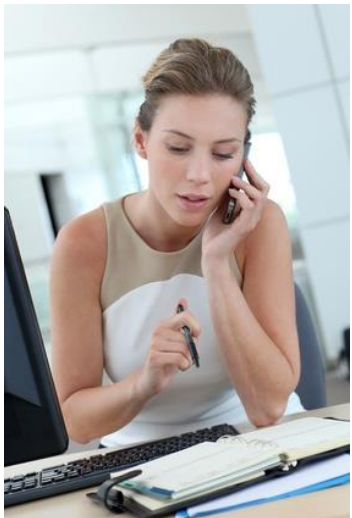
Public : Commerciaux – Télévendeurs – Managers commerciaux

Groupe : 9

Objectif : Acquérir les nouvelles méthodes, les techniques innovantes, les trucs et astuces qui marchent et mesurer, à l'issue de la session, l'impact sur les commerciaux et le nombre de rendez-vous. Résultats immédiats.

Méthodologie : Théorique & pratique – 1 journée pour acquérir les techniques – 1 journée d'appels sur vos prospects

Coûts : Nous consulter



Un Pack pour prospecter et obtenir des rendez-vous plus facilement

La prospection téléphonique est un exercice redouté par tous les commerciaux au quotidien. Elle constitue pourtant une étape clé de la démarche commerciale car elle permet de générer des rendez-vous, en face à face, de générer des offres donc de nouveaux clients !

Un dispositif pour

- Passer tous les barrages
- 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.

