

Réussir sa téléprospection

Contenus

- Les fondamentaux de la téléprospection
- L'organisation de sa prospection téléphonique
- Décrocher un échange avec son prospect cible et engager une relation durable
- Construire son argumentaire commercial
- La Conclusion d'un appel est déterminante pour la suite de votre démarche commerciale

Objectifs

Le stagiaire sera en capacité de :

- Obtenir des rendez-vous qualifiés
- Donner envie au prospect d'échanger
- Gérer et traiter les objections

Public

Commerciaux sédentaires ou terrain : Conseillers commerciaux, Commerciaux, Chargés d'Affaires, Délégués commerciaux, managers commerciaux, ...

Prérequis

Cette formation s'adresse à tous publics sans aucun prérequis nécessaire

Durée

1 jour (6 heures)

Méthodes utilisées

- Apport de connaissances théoriques
- Ateliers de mises en pratique
- Exercices d'évaluation de profils
- Exercices de rédaction d'accroches
- Support Power Point de formation

Modalité d'évaluation

- Session téléphonique en réel avec feedback

Méthode de suivi : Feuille d'émargement ainsi que l'obtention d'un certificat de réalisation

Intra : Groupe de 10 personnes max / Lieu et date à convenir / A partir de 1500€ HT par jour (+TVA de 20%)

Contact

Thierry Bouchard
(Président Fondateur)

0646266860

thierry.bouchard@salescare.fr
www.salescare.fr