

Formation dispensable sur 2021-2022

La 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

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)

Objectifs

Le stagiaire sera en capacité de :

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

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

Nous nous engageons à être attentifs aux besoins spécifiques des personnes en situation de handicap. Aussi si l'un des stagiaires est en situation de handicap et nécessite un accueil spécifique en formation, merci de bien vouloir nous en informer au plus tôt afin d'étudier les solutions possibles