



Prospection physique et téléphonique et prendre des rendez-vous commerciaux

Domaine : Achats / Ventes

Réf. : 1965AV

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Acquérir les techniques de commercialisation par téléphone pour améliorer sa capacité à convaincre
- Formaliser les outils d'aide à la vente et à la négociation

PRÉ-REQUIS

Aucun

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Moyens pédagogiques : Alternance entre théorie et exercices pratiques. Un support de cours adapté remis à chaque participant. Salle de cours équipée / connexion internet / matériels de projection / Tableaux / Paper Board.

Modalités d'évaluation : Evaluation au fur et à mesure des exercices pratiques / Questionnaire de satisfaction / Attestation de stage / Evaluation sommative par le formateur sur 5 questions.

Formation en présentiel : A l'aide de l'application EDUSIGN, les stagiaires ont un accès afin d'émarger pendant la formation et de répondre à une opinion qualité lors de la fin de la formation.

Formation en distanciel : A l'aide d'un logiciel, les stagiaires interagissent entre eux et avec le formateur / Accès à l'environnement d'apprentissage (supports,...) et aux preuves de suivi (émargements, évaluation, opinion qualité...) via la plateforme Edusign / Convocation avec lien de connexion.

CONTENU ET MÉTHODES MOBILISÉES

Un ou plusieurs tests de personnalité sont transmis en amont de la formation via un lien internet.

DEFINIR VOTRE OBJECTIF AVANT L'APPEL

- Qu'attendez-vous concrètement de votre appel ?
- Dans quel état d'esprit vous êtes ?
- Définissez l'action qui va suivre à cet appel ?

VOUS PREPAREZ !

- Préparation mentale
- Connaissance de votre client et ou prospect
- Rechercher de renseignements en interne ou sur les réseaux sociaux, site internet...
- Prenez le temps nécessaire à cette investigation essentielle pour avoir un réel
- Impact commercial

COMMENT VOUS ALLEZ CONCRETEMENT VOUS PRESENTER ?

- Préparer votre pitch de présentation, le vôtre !

PUBLIC CONCERNÉ

Tout public
L'accessibilité à la formation pour les personnes en situation de handicap est étudiée en amont selon les informations fournies.

DURÉE ET DATES

-Durée :
2 jours soit 14 heures

-Délai d'accès :
Réponse par mail dans les 72h.
En inter : inscription à la prochaine session suivant le nombre de places disponibles.
En intra et en individuel : en fonction du planning déterminé par le client.

-Dates des inter-entreprises :
Nous contacter
.En Intra ou Individuel :
Nous contacter

FORMULES ET TARIFS

En inter-entreprises :
604€ HT / Jour / personne

En intra-entreprises :
1199€ HT / Jour / groupe
Groupe de 2 à 4 pers.

1495€ HT / Jour / groupe
Groupe de 5 à 10 pers.

En cours particulier :
Nous consulter

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel, Distanciel.

BESOIN D'AIDE POUR CHOISIR VOTRE FORMATION ?

02 32 74 56 94 Numéro unique d'appel

- Ce moment doit être profitable pour votre prospect et ou votre client
- Vous êtes une personne intéressante, et votre offre également
- Les prospects et les clients ne perdent pas de temps, à vous de les intéresser

TENEZ VOS PLANNINGS, NE RECULEZ PAS, TROUVEZ 10 BONNES RAISONS POUR MARQUER VOTRE IMPACT COMMERCIAL PAR TELEPHONE

AGISSEZ, ALLER A LA RENCONTRE DE VOS PROSPECTS ET CLIENTS

- L'action est la clef du succès. Accepter vos erreurs, tirez en une expérience qui va vous permettre de prendre confiance en vous et d'agir de nouveau

FAITES LA DIFFERENCE !

- Comment retenir son attention ?
- La connaissance et la confiance en vos offres est primordiales
- Sortez du lot

CONCLUEZ SUR UN MESSAGE POSITIF ET SUR LA PROCHAINE ACTION A METTRE EN PLACE

Fiche mise à jour le 23/08/2024

NOS CERTIFICATIONS

