



**RELATION
CLIENT
MARKETING**

Parcours technique de vente commerciale

LA PROSPECTION – Module 1

Objectifs

- Optimiser les techniques de prospection
- Comprendre les enjeux de l'entretien téléphonique et optimiser son utilisation
- Faire du téléphone un véritable outil commercial (prise de rendez-vous, relances, fidélisation des clients...)

Public

S'adresse à toute personne dont la fonction est de réaliser des objectifs commerciaux en contact avec les clients.

Méthode pédagogique

- Jeux de rôle de situations de vente
- Traitement de situations rencontrées en entreprise par les stagiaires

Équipe pédagogique

Consultant expert dans le domaine commercial / relation client

Attestation de formation

Attestation de formation stagiaire remise à chaque participant en fin de formation

Évaluation

Attestation de formation stagiaire remise à chaque participant en fin de formation

Accessibilité

Le centre de formation et nos formations

DURÉE

1 jour soit 7 heures

DATES

Nous consulter

HORAIRES

08h30 – 12h00 et 13h30 – 17h00

TARIF

Selon formule choisie (Inter ou Intra)

LIEU

B2M, centre de formation de la CCI de Montauban
ou site de votre Entreprise



LES ATOUTS DE LA FORMATION

Échanges / enrichissement dans le groupe
grâce aux univers différents des participants

Jeux de rôle

Système d'inter-sessions permettant une
formation progressive et régulière en
adéquation avec votre environnement
professionnel

PLUS DE 30 ANS D'EXPÉRIENCE DANS LA FORMATION

CCI formation 82

CCI MONTAUBAN
ET TARN-ET-GARONNE

61 Avenue Gambetta - BP 527
82065 MONTAUBAN Cedex

Contactez-nous au 05 63 21 71 00
www.b2m-formation.com

OPTIMISER LES TECHNIQUES DE PROSPECTION

- *Cibler les bons prospects*
- *Organiser la prospection*
- *Choisir la méthode*
- *Mesurer l'efficacité*

LE TÉLÉPHONE

- *Comprendre les enjeux de l'entretien téléphonique*
- *Maîtrise et optimisation de l'outil*
- *La préparation*
- *La communication*

LE TÉLÉPHONE « COMMERCIAL »

- *La prise de rendez-vous*
- *Relancer les anciens clients*
- *Transformer la réception d'appel en acte de vente*
- *Fidéliser*