

Objectifs pédagogiques

- Connaître et 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

Toute personne ayant pour mission de réaliser des objectifs commerciaux en contact avec les clients
Nombre de participants : groupe de 4 à 8 personnes maximum.

Prérequis

Aucun

Équipe pédagogique

Intervenante professionnelle experte dans le domaine des techniques de vente et du management

Méthodes et moyens pédagogiques

- Formation collective dispensée en présentiel,
- Exercices
- Présentation Powerpoint
- Alternance d'apports théoriques et de mises en situation, et de cas pratiques
- Supports de cours remis aux apprenants.

Positionnement du stagiaire et individualisation du parcours de formation

Entretien de positionnement avec le conseiller formation et /ou le formateur.

Suivi et évaluation de la formation

Feuilles d'émergence, évaluation des acquis en cours de formation grâce à un QCM ou un quiz et questionnaires de satisfaction à chaud et à froid (à 6 mois)

Sanction de la formation

Attestation de fin de formation mentionnant le résultat des acquis

Durée

1 jour soit 7 heures de formation collective

Dates

A définir

Horaires

08h30 - 12h00 et 13h30 - 17h00

Lieu

B2M, centre de formation de la CCI de Montauban

Tarif

320 € HT soit 384 € TTC/ personne

Modalité d'accès

Demande d'informations par mail, téléphone, site internet B2M, visite au centre de formation.

Délais d'accès

Dépendant du type de formation INTER (dates fixées) ou INTRA (dates à établir), dans le cadre CPF, dans le respect des CGU.

Accessibilité

Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.
Nous consulter.

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

Les atouts de la formation

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

Formation pratique