



quelques mots

La prospection commerciale par téléphone s'avère plus indispensable que jamais pour conquérir de nouveaux clients.

Ce stage vous apportera les outils et méthodes nécessaires à une prospection commerciale efficace

Stage 100% pratique

Bénéficiez de méthodes, conseils et astuces immédiatement applicables dans votre entreprise.

objectifs formation

Savoir préparer une action de prospection commerciale par téléphone, construire un argumentaire téléphonique, passer les barrages secrétaire, traiter les objections, organiser et planifier le suivi commercial des contacts.

Savoir : Apprendre une démarche de prospection et relation commerciale par téléphone avec une méthode adaptée et une organisation rigoureuse.

Savoir-faire : Etre en mesure de détecter et découvrir les besoins et projets des interlocuteurs, qualifier les demandes, rechercher et gérer les informations, prendre des rendez-vous, développer la relation client...

Savoir-être : Améliorer l'attitude relationnelle et commerciale au téléphone (goût du contact, capacité d'écoute, sourire, aisance...)

méthode pédagogique

Un peu de théorie et surtout beaucoup de pratique pour une animation centrée sur les exercices de mise en situation à partir de cas concrets vécus en entreprise.

- Exercices, études de cas
- Méthodes, astuces
- Jeux de rôles, ateliers pratiques
- Exemples de cas vécus en entreprise
- Moyens audiovisuels et informatiques
- Support de stage

Cette formation repose sur une pédagogie active et participative.

demande renseignements

A retourner par fax au 03 81 47 96 79

Je souhaite être contacté(e) pour plus d'informations.

• Mes coordonnées

Société : _____

Nom & Prénom : _____

Mail : _____

Tél : _____ Effectif : _____