

➤ **PROGRAMME PROSPECTION COMMERCIALE PAR TELEPHONE**

ETAPE 1 : comment passer le barrage « secrétaire » ? Savoir se présenter



MISE EN PRATIQUE



ETAPE 2 : déroulement de l'entretien avec l'interlocuteur, construction d'un argumentaire téléphonique



MISE EN PRATIQUE



ETAPE 3 : règles et techniques pour répondre aux objections



EXERCICES



ETAPE 4 : technique de conclusion pour décrocher un rendez-vous ou enclencher un suivi commercial



MISE EN PRATIQUE



ETAPE 5 : mise en pratique de l'ensemble des méthodes vues dans la journée