

## ➤ 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