

Prospection et prise de rendez-vous : entraînement intensif



OBJECTIFS

La formation permet aux stagiaires :

- d'améliorer immédiatement leurs capacités de prospection et de prise de rendez-vous
- d'acquérir des techniques commerciales éprouvées
- de bénéficier d'un entraînement intensif personnalisé

PUBLIC

Equipes commerciales opérationnelles : commercial sédentaire, ADV, ingénieur commercial, ingénieur d'affaires, manager commercial ...

INTRA : Jusqu'à 8 participants

INTER : 4 à 10 participants

**2 jours formation pratique
+ 1 jour validation des acquis**

PRÉ-REQUIS

- Avoir des notions commerciales pour suivre la formation.
- Etre en charge de la prospection, la prise de rendez-vous téléphonique.

PROGRAMME

Seventic
The Business Dev Company

Préparer la prospection téléphonique

définition des cibles, organisation et préparation des appels, fixer des objectifs

Structurer un entretien téléphonique

la psychologie de la prospection téléphonique, établir un guide d'entretien en fonction de cibles et de vos offres, présentation des principales techniques d'appel

Franchir les barrages, standards/secrétaire/assistante

le bon comportement au téléphone, passer les standards et les secrétariats, trucs et astuces pour franchir les barrages

Prise de contact avec l'interlocuteur (Introduction)

accrocher rapidement l'intérêt du prospect / Attitudes au téléphone, adaptation du discours en fonction de la cible, obtenir les informations utiles + Qualification du besoin / projet

Réfuter les objections

réfutation des objections les plus courantes, structurer son argumentation

Conclure l'entretien

quand et comment conclure, définir l'étape suivante

La Relance

techniques & comportements (usages, persévérance, etc...), gérer ses fichiers en fonction des priorités

Mise en pratique

jeux de rôles, mise en situation théorique et réelle, débriefing en temps réel, analyse et correction des discours



3845 € HT

INTRA

1245 € HT

par stagiaire

INTER



LES PLUS DE LA FORMATION

Une formation :

- 100% opérationnelle
- adaptée à l'univers du stagiaire
- Sessions d'appels sur vos cibles commerciales
- **3^{ème} journée dédiée à l'évaluation des acquis et à la reprise après 2 semaines de mise en pratique**