

Formation

2012

Durée : 2 jour(s)

Tarif : 100,00 € HT / personne

Tarif Intra : Nous contacter
Cofinancement Etat, Région, F.S.E.; offre réservée aux entreprises du Languedoc-Roussillon.

PUBLIC

Tous personnels d'entreprises (de moins de 50 salariés) situées en Languedoc-Roussillon ayant à utiliser les moyens téléphoniques pour leur prospection commerciale

OBJECTIFS

- Acquérir les techniques pour prospecter au téléphone avec efficacité
- Transformer un appel téléphonique en engagement du client

FORMATEUR(S)

Patrick TARDIVON

- Formateur conseil en développement personnel et commercial
- Auteur d'ouvrages pédagogiques sur la vente et le management
- Animateur d'ateliers de théâtre

METHODE ET CONTENU PEDAGOGIQUE

- Typologie des clients : particuliers, professionnels, prescripteurs,...
- Psychologie de chacune des cibles face à la prospection
- Le poids des mots
- Objectifs de la prospection : information, vente, prise de rendez-vous, fidélisation...
- Organisation d'une action de prospection téléphonique : ciblage, recherche de contacts, planification...
- Construction d'un argumentaire (méthode des Effets)
- Traitement d'un barrage secrétaire
- Réponse aux objections
- Gestion de la prospection téléphonique : tableaux de bord, ratios d'activité et de résultats, courbes objectifs/réel...

Méthode pédagogique

Partage d'expériences, apports théoriques, réflexions en sous groupes, exercices de simulations



Fonds social européen

SESSIONS

Contactez nous