



Vente & négociation



Prospecter par téléphone

Objectifs

Augmenter le nombre de rendez-vous pris.
Maîtriser toutes les étapes de la prospection par téléphone.
Accroître son impact.
S'entraîner pour acquérir des techniques.

Thèmes principaux

Préparer l'action de prospection : une étape clé
Maîtriser la structure de l'entretien téléphonique et les différentes étapes
Savoir « vendre » le rendez-vous grâce à une communication persuasive
Faire face avec aisance aux situations ou interlocuteurs difficiles
Savoir rebondir, gérer son stress

Cible

Commercial, ingénieur commercial, conseiller de vente, assistant commercial.

Nombre de participants : 12 personnes maximum, 4 personnes minimum pour les modules de formation – 8 personnes maximum, 4 personnes minimum pour les modules de training

Modalités pédagogiques : selon les objectifs et le parcours pédagogique : apports de méthodologie et d'outils, jeux de rôles, simulations, vidéos, utilisation du e-learning, du social learning...

Durée et séquençement, modalités tarifaires, modalités d'évaluation : à étudier avec vous en fonction de votre contexte, de vos objectifs, de vos outils internes