

Réussir sa prospection téléphonique

Faire la différence auprès de prospects très sollicités, Acquérir un discours adapté et maîtriser les étapes clés, Nous vous proposons cette formation intensive en prospection téléphonique. Les stagiaires s'entraînent et développent leurs acquis qui deviennent des réflexes. Ils utilisent les objections pour rebondir. Ils gagnent en agilité et persévérance.

PROGRAMME



Avant la formation :

AUDIT et DIAGNOSTIC individuel des attentes, besoins, objectifs, enjeux



Pendant la formation :

TRAINING à chaque étape : analyse, pratique des méthodes, mise en situation et application

PLAN d' ACTIONS PERSONNEL (accompagnement de l'intervenant)

1/ Communiquer efficacement par téléphone

Identifier les modes de communication et leur impact
Définir et mettre en œuvre un propos pour donner confiance

2/ Préparer ses actions téléphoniques

Définir un objectif par séance
Identifier la cible
Evaluer le volume d'actions à mettre en œuvre
Mettre en œuvre les conditions requises

3/ Maîtriser les différentes phases de la prise de rendez-vous téléphonique

Identifier les étapes du script
Construire et expérimenter sa phrase d'accroche
Construire et expérimenter le script de son action téléphonique
Traiter les objections

4/ Suivre les actions engagées

Formaliser les informations obtenues dans le fichier commercial
Formaliser le rendez-vous
Evaluer et suivre son taux de réussite
Planifier et suivre ses actions téléphoniques



Après la formation :

SUIVI post-formation personnalisé



CONTACTS

Intervenante : **Alexandra DAVID-ARDITE**
07 83 84 64 23
alexandra.davidardite@adarisconseil.com

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- 1 Obtenir des rendez-vous utiles
- 2 Gagner en aisance et en impact en prise de rendez-vous
- 3 Maîtriser toutes les étapes d'une prospection réussie
- 4 Savoir rebondir sur les objections

LES POINTS FORTS

- + Intervenant avec 20 d'expérience commerciale
- + Une pédagogie basée sur des méthodes actives
- + Une prestation 100% sur mesure
- + Un accompagnement post-formation

EVALUATION / EFFICACITE

AVANT : audit et diagnostic

PENDANT : évaluer sa montée en compétences à chaque étape

APRES : évaluation à chaud et à froid de l'atteinte des objectifs

PUBLIC

Toute personne en relation client par téléphone
Accessible aux personnes en situation de handicap

PRE-REQUIS

Aucun

MODALITES

2 jours en présentiel
(format distanciel : nous consulter)

TARIF

 Nous consulter