



Décrocher des RDV prospects au téléphone

(Parcours distanciel)

Organisme de formation : QWANTIQ

Public : Commerciaux

Programme de 3 modules (3 x90')
et de 3 Training Intensif (3 x90')

Objectif pédagogique :

Conférer la capacité à prendre des rendez-vous de prospection au téléphone

Face à l'érosion naturelle de leur portefeuille, les commerciaux doivent prospecter sans relâche pour gagner de nouveaux clients. Complémentaire des actions marketing qui génèrent des leads, mais toujours redouté par les commerciaux, le téléphone demeure un outil incontournable pour rencontrer les prospects ciblés.

Le groupe de 6 participants est connecté à l'aide de Teams

Programme de la formation des 6 modules :

1. Appréhender les enjeux de la prospection
2. Disposer d'une base de prospection qualifiée
3. S'organiser pour une action de prospection
4. Comprendre les spécificités du téléphone
5. Réussir sa prise de contact
6. Passer les barrages
7. Accrocher ses prospects
8. Manier l'alternative par anticipation
9. Développer un peu mais pas trop
10. Gérer les objections
11. Conclure sa prise de rendez-vous et confirmer ses rendez-vous
12. Tester la méthode

Dates :

Modules 1 et 2 : 24 juin 2024 14h00 - 15h30 (pause) 16h00 - 17h30

Modules 3 et 4 : 01 juillet 2024 09h00 - 10h30 (pause) 11h00 - 12h30

Modules 5 et 6 : la date et les horaires seront définis par les participants

Coût des 6 modules en distanciel : 650 € HT / pers.

Convention de formation entre le formateur et l'entreprise. Prise en charge possible par votre OPCO. Possibilité de prise en charge par le CjFL sous conditions - *vous renseigner*