



Prospection et prise de rendez-vous

(Parcours en présentiel et distanciel)

Organisme de formation : QWANTIQ

Public : Commerciaux

1 jour + 3 modules Teams (3x90')

Programme du Parcours :

→ Formation d'une journée en présentiel au CjFL : 13 juin 2023

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

Thèmes développés :

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

→ Training intensif avec 3 modules en distanciel (3x90mn)

20 juin 2023 (2 modules de 90') : 09h00 – 10h30 (pause) 11h00 – 12h30

27 juin 2023 (1 module de 90') : 09h00 – 10h30

Objectif : Entraîner régulièrement les commerciaux à distance via Teams pour acquérir les réflexes et booster la montée en compétences

Vos commerciaux s'entraîneront à mettre en pratique toutes les techniques abordées lors de la formation initiale : Retour d'expérience. Rappel sous forme de Quiz. Mise en évidence des bonnes pratiques. Entraînements sur cas concrets. Jeux de rôle. Travail complémentaire sur les zones mal maîtrisées.

Pédagogie : Exercices méthodologiques. Exemples commentés. Exercices d'appropriation en sous-groupes (Breakout sessions). Entraînements. Débriefing. Evaluation des acquis pendant la formation et fin.

Coût de la formation du Parcours (1 jour + 3 modules de 90') : 650 € HT / pers.

Pour le présentiel : salle, équipement, déjeuner des 6 participants pris en charge par le CjFL

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