



Prospection et prise de rendez-vous

(formation en distanciel)

Organisme de formation : QWANTIQ

Public : Commerciaux

Programme de 3 modules (3x90')

Objectif pédagogique :

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

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

Programme de la formation :

- Appréhender les enjeux de la prospection
- Disposer d'une base de prospection qualifiée
- S'organiser pour une action de prospection
- Comprendre les spécificités du téléphone
- Réussir sa prise de contact
- Passer les barrages
- Accrocher ses prospects
- Manier l'alternative par anticipation
- Développer un peu mais pas trop
- Gérer les objections
- Conclure sa prise de rendez-vous et confirmer ses rendez-vous
- Tester la méthode

Dates des 3 modules :

10 novembre 2021 : Modules 1 et 2 14h00 – 15h30 (pause) 16h00 – 17h30

15 novembre 2021 - Module 3 11h00 – 12h30

Coût de la formation des 3 modules en distanciel : 325 € 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*