



Prospection - Prise de rendez-vous

Training intensif (formation en distanciel)

Organisme de formation : QWANTIQ

Public : Commerciaux

Programme de 3 modules (3x90')

Publics ciblés :

Formation dédiée aux commerciaux du monde du Laboratoire ayant suivi la formation initiale sur le même thème.

Objectifs de la formation :

Vos commerciaux ont suivi la formation « *Prospection - Prise de rendez-vous* », ils ont apprécié et sont convaincus de l'efficacité des techniques et du résultat qu'elles peuvent générer. S'ils ont réussi à appliquer certaines techniques, ils ont rencontré des difficultés pour d'autres et peut-être les ont un peu oubliées ...

De plus, chassez le naturel et il revient au galop ! Pour réellement améliorer ses performances, il faut régulièrement s'entraîner tel un sportif.

C'est ce que nous vous proposons grâce à quelques séances d'entraînement intensif complètement adaptées au monde du laboratoire

Thèmes développés dans chacun des 3 modules :

Vos commerciaux s'entraîneront à mettre en pratique toutes les techniques abordées lors de la formation initiale. Ce sera aussi l'occasion de partager des retours d'expérience.

Pédagogie distancielle employée : Cas concrets. Exercices d'appropriation.

Debriefing - Evaluation

Consultant-animateur : Professionnel formé aux techniques d'animation à distance avec parcours en entreprise dans une fonction commerciale et expérience de formation dans l'univers du Laboratoire.

Dates des 3 modules :

23 Mai 2022 : Modules 1 et 2 09h00 – 10h30 (pause) 11h00 – 12h30

24 Mai 2022 : Module 3 09h00 – 10h30

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*