



Prospection téléphonique

Organisme de formation : QWANTIQ

Public : Commerciaux

Durée : 1 jour

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

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

Lieu de la formation : Bureaux du CIFL – 2ème étage de la Tour des Associations
28, rue Saint Dominique - 75007 Paris (Métro / RER C / Parking : Invalides) - Tél 01 44 18 98 62

Coût de la formation : 325 € HT / pers. - salle, équipement et déjeuners des participants pris en charge par le CIFL

Convention de formation entre le formateur et l'entreprise - prise en charge possible par votre OPCA.

Possibilité de prise en charge par le CIFL sous conditions - *vous renseigner*