

Fiche pédagogique

REUSSIR SA PROSPECTION TELEPHONIQUE

OBJECTIFS :

La prise de rendez-vous téléphonique est l'avantage concurrentiel majeur d'une force commerciale. Elle vise à vous apporter les méthodes et outils de prise de RDV en passant les barrages secrétaires et répondant aux principales objections.

COMPÉTENCES CLÉS VISÉES :

À l'issue de cette formation, chacun sera capable de

- ✓ D'animer des campagnes de prospection téléphonique
- ✓ De passer les barrages secrétaires et obtenir des rendez-vous
- ✓ D'évaluer l'efficacité de leur prospection et de la réviser le cas échéant

PUBLIC : *Nos prestations sont ouvertes et adaptées aux personnes en situation de handicap Commercial, vendeur BtoB ou BtoC, assistant(e) commercial(e)*

PRÉREQUIS :

Compréhension du français

PÉDAGOGIE :

- Utilisation de méthodes pédagogiques expositives, interrogatives ou actives (tests, mises en situation, jeux de rôle...) permettant d'acquérir ou actualiser ses connaissances.
- Réalisation d'un quizz/QCM dévaluation finale des connaissances
- Remise d'une fiche individuelle d'appréciation de la formation
- Remise au stagiaire du diaporama d'animation utilisé par le formateur

VALIDATION :

Attestation de formation

DURÉE :

7 heures sur 1 jour