



FORMATION

DEVELOPPER SES COMPETENCES EN PROSPECTION TELEPHONIQUE BTOB

Public

- Commerciaux, technico-commerciaux, assistantes commerciales, télévendeuses

Objectifs

- Organiser sa prospection téléphonique
- Qualifier un prospect
- Rebondir sur les refus
- Obtenir le rendez vous

Durée et modalités

- 2 jours

Lieu

- Rouen, Caen, Le Havre
- Autres villes (nous consulter)

Programme

- **Organiser sa prospection**
 - Créer sa base prospects
 - Ecrire son script argumenté
 - Déterminer les étapes clefs de la prospection
- **Qualifier son rendez vous**
 - Se positionner mentalement
 - Entrer en contact avec le décideur
 - Poser les questions pertinentes
- **Obtenir le rendez vous**
 - Rebondir sur les barrages
 - Créer l'intérêt pour le prospect
 - Finaliser l'appel

- **Finaliser la prospection téléphonique**
 - Synthétiser les informations clefs
 - Planifier et effectuer les relances

Les plus de de la formation

- Une formation **interactive**
- La prise en compte du **contexte des participants**
- Des exemples **concrets**
- Des mises en **situation**

Prix

- 750 euros HT (inter-entreprises)
- Intra entreprise (nous consulter)

Dates

- Nous consulter