



Prospection commerciale téléphonique

Prérequis : Aucun

Objectifs :

- Acquérir les techniques de la prospection téléphonique
- Savoir transformer ses appels en prospect
- Maîtriser la gestion des objections
- Comprendre les besoins client
- Savoir apporter une réponse adaptée
- Mener efficacement un entretien
- Savoir conclure une vente

Contenu :

- Les fondamentaux de la prospection téléphonique
- La préparation d'un entretien
- Les outils d'une communication efficace
- La prise de contact
- L'organisation de la prospection
- Le closing des appels
- La gestion des objections

Méthodes utilisées : Théorie, jeux, mise en situations, cas pratiques, test

Modalités d'évaluation : Quiz pré et post formation

Durée : 2 à 3 jours

Modalités et délais d'accès : Sur demande

Accessibilité aux personnes handicapées : Oui

Tarif : demander un devis

Contact : josianevara@hotmail.fr