



3H CHRONO POUR GAGNER DES RENDEZ-VOUS DE PROSPECTION AVEC DE BONNES ACCROCHES

GUIDEZ SEBASTIEN

06-69-30-27-52

sebastien.guidez@sg-formation.com



DUREE : 3 heures

MODALITES : Formation à distance

PUBLIC VISE : Tous commerciaux et managers commerciaux souhaitant optimiser leur réussite en prise de rendez-vous.

MODALITES D'ACCES : nos formations sont ouvertes toute l'année (Contactez-nous)

MOYENS PEDAGOGIQUES : formateur spécialisé - Supports pédagogiques (Power Point – Mise en situations- Livret apprenant) - Suivi du programme de formation, travaux dirigés.

SUIVI, EVALUATION, SANCTION :

→ Moyens permettant de suivre l'action de formation :

- Plans d'action de formation
- Rendez-vous de suivi

→ Moyens permettant d'en évaluer les résultats

- Réalisation de travaux durant la formation (QCM, Jeux de Rôles, cas pratique, mise en situation...)

→ Sanction

- Délivrance d'une attestation d'assiduité

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Construire des accroches percutantes en prospection téléphonique.
- Convaincre au téléphone pour décrocher le rendez-vous.

PREREQUIS :

Aucun

PROGRAMME

Immersion et interactivité

- Structurez les 4 étapes de l'accroche.
- Commencez à pratiquer.

Action

Mise en pratique individuelle sur problèmes ou objectifs avec hot-line du consultant :

- Identifiez les intérêts de votre cible.
- Formalisez vos atouts différenciants.

Consolidation et Optimisation

- Améliorez votre accroche avec l'aide du formateur.
- Simplifiez votre accroche, trouvez les mots qui font mouche.
- Entraînez-vous à traiter les objections.
- Repérez les bonnes pratiques pour conclure l'appel.