

MENER DES ACTIONS DE PROSPECTION



DURÉE

2 jours



TARIF

Contactez-nous pour découvrir les tarifs de notre catalogue

OBJECTIF

Réaliser une prospection téléphonique opérationnelle
Augmenter le ratio de prise de rendez-vous Préparer et réaliser une prospection physique/terrain avec efficacité

PUBLIC

Toute personne souhaitant maîtriser les techniques de prospection téléphonique et prospection physique/terrain

PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

Utiliser le téléphone comme « outil de prospection »

Règles d'or de la prospection téléphonique. Cadre d'utilisation du téléphone et spécificités de la communication téléphonique :

Principes à respecter Maîtrise du vocabulaire Erreurs à éviter

Construction d'une trame de prospection téléphonique :

Étapes à respecter Script argumentaire Techniques pour passer les «barrages» Traitement des objections Évaluation du potentiel prospect Vente du rendez-vous et gestion positive de la conclusion Efficacité du reporting (production de fiches contacts).

Gérer la prospection terrain

Particularités de la prospection physique / terrain Organisation efficace de son activité terrain et de sa démarche de prospection physique:

Méthodologie Organisation secteur Optimisation des déplacements et visites Préparer ses entretiens prospects Définir ses objectifs Bâtit un plan de découverte Identifier les besoins Gagner la confiance d'un prospect Gérer les différentes situations (objections / indifférence, ...) Développer un argumentaire adapté Conclure avec efficacité.

Réalisation d'une action de «publipostage »

En complément des aspects spécifiques « mailing », approche de la réalisation d'une action de publipostage.

VOTRE CONTACTS

fc@eesc.fr
03 83 85 61 26 - 07 64 69 05 94

CCI Formation EESC
3 rue du Mouzon
54520 LAXOU

