



PROSPECTER ET OPTIMISER SA PRISE DE RENDEZ-VOUS

A partir de 750€ nets de taxes.

100% présentiel
Mix Learning

Public visé : Toute personne en charge de faire de la prospection téléphonique ou du développement commercial.

Prérequis : Sans niveau spécifique

Accessibilité aux personnes handicapées
Contactez-nous pour une étude de vos besoins.

Prochaines sessions

DUNKERQUE

SESSION 1 : du 25/11/2024 au 26/11/2024

LENS

SESSION 1 : 07 et 08 novembre

98%

DE TAUX DE
SATISFACTION

60

ANNÉES D'EXISTENCE
ET D'EXPÉRIENCE

450

FORMATIONS
DISPONIBLES

Objectifs

- Assurer les étapes de la prise de rendez-vous par téléphone : de la préparation jusqu'à la relance
- Construire un argumentaire
- Créer et optimiser son fichier clients
- Gagner de nouveaux clients
- Mener des actions commerciales personnalisées efficaces
- Développer une réelle démarche de vente de rendez-vous
- Développer ses succès en nombre et en qualité

Les + de la formation

- Formation pratique s'appuyant sur les situations vécues par les participants
- Pistes opérationnelles pour oser de nouvelles approches et gérer efficacement les appels des clients difficiles

Retrouvez toutes nos formations sur :

laho-formation.fr

Document généré le 08/2024

BESOIN D'ÊTRE CONTACTÉ(E) POUR PLUS D'INFORMATIONS OU POUR UN DEVIS ?
APPELEZ NOTRE CONSEILLER pour un premier entretien GRATUIT et SANS ENGAGEMENT.

 N° Vert **0 805 384 384** formationcontinue@laho-formation.fr





PROSPECTER ET OPTIMISER SA PRISE DE RENDEZ-VOUS

Contenu de la formation

Découpage par demi-journée :

1. Les attitudes commerciales au téléphone et en face-à-face

- Nature éléments et forme de la communication téléphonique
- Le langage para-verbal et l'expression vocale qui permettent d'instaurer un début d'entretien dynamique et chaleureux
- Les principales étapes de la transmission d'un message de vente
- Les freins à la communication
- Les mots qui vendent spécifiques aux produits proposés
- Les mots à éviter qui risquent d'être des freins à la commande immédiate

2. La prise de RDV par téléphone

Se préparer

- Cibler sa campagne d'appels : le QQQQCP
- Elaborer un argumentaire de prise de RDV efficace
- Se préparer psychologiquement : Avoir envie

La prise de contact et l'impact des premières secondes

- Se présenter identifier l'interlocuteur
- Transformer les « barrages » en « sésame »

La phrase d'accroche qui permet d'introduire l'objet de l'appel

- Susciter la curiosité
- Mettre en confiance pour valider l'intérêt d'un rendez-vous
- Appliquer l'appel du « oui »





PROSPECTER ET OPTIMISER SA PRISE DE RENDEZ-VOUS

Contenu de la formation

3. La prise de RDV par téléphone (suite)

- S'entraîner à utiliser une argumentation justifiée
- Présenter une prise de rendez-vous sur la base des besoins identifiés :
- Argumenter sur le bien-fondé de votre proposition et de la prise de rendez-vous
- Vérifier la portée de l'argumentation
- La conclusion efficace
- Trouver un accord commun et conclure efficacement par un rendez-vous qualifié
- Proposer une alternative par un suivi adapté à l'appel réalisé
- Reporter le compte rendu de son entretien téléphonique pour faciliter le suivi ou le rendez-vous

4. L'entretien de prospection en face à face

- Savoir ouvrir l'entretien : les 3 « A »
- Faire exprimer le besoin du client
- Savoir valoriser les produits et services : le VRP
- Le traitement des objections
- Savoir inciter à prendre une décision
- Conclure un entretien





PROSPECTER ET OPTIMISER SA PRISE DE RENDEZ-VOUS

Modalités, méthodes et outils pédagogiques

Mise en situation Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques

Résultats attendus

Le participant est capable de :

- Assurer sa prise de rendez vous
- Suivre sa base clients
- Passer les barrages
- Qualifier ses rendez vous
- Développer sa prospection
- qualifier ses rendez-vous

Modalités d'évaluation

Processus d'évaluation des acquis tout au long de la formation Evaluation de fin de formation individuelle par le formateur

Modalités de financements

Cap Emploi, Entreprise, Opérateurs de Compétences (OPCO), Particulier, Pôle Emploi

Intervenants

- Une équipe de consultants formateurs experts dans le domaine

