



Organisme de formation référencé Datadock

# La prospection par téléphone

## Objectifs de la formation :

Améliorer sa technique de prospection. Renforcer son efficacité commerciale au téléphone. Maîtriser les outils et les méthodes de prospection.

## Pré-requis :

Néant

## Moyens et méthodes pédagogiques :

Les prestations de formation sont assurées par des formateurs professionnels qui utilisent des moyens pédagogiques adaptés.

En amont de la formation :

Si besoin, nous auditions les stagiaires afin de constituer des groupes homogènes

Dans le cadre de session intra entreprise, les formateurs adaptent les programmes et animent des formations spécifiques sur site afin de répondre à vos besoins spécifiques.

Pour un bon suivi du stage, le stagiaire dispose d'un ou plusieurs supports de cours.

Après le stage :

Le stagiaire dispose d'une évaluation globale du stage.

Les formateurs partagent leurs expériences dans un but d'amélioration continue.

## Modalités d'évaluation :

Évaluation à chaud par le biais de travaux pratiques.

## Moyens techniques :

Salle(s) de cours équipée(s) des moyens audiovisuels avec le matériel adapté à la formation ( si besoin, ordinateur par stagiaire).

## Public :

Commerciaux sédentaires, Commerciaux terrains, Chargés d'affaires.

## Durée :

1 jour

## Référence :

COM-LA -0281

## Type de formation :

Formation qualifiante

# Programme de la formation

## Programme

- Améliorer sa technique de prospection
- Définition de la prospection par téléphone
- Les règles strictes
- Les étapes de la prospection
- Renforcer son efficacité commerciale au téléphone
- Identifier le profil de son interlocuteur
- Répondre aux besoins du prospect
- Maîtriser les outils et les méthodes de prospection
- Mise en situation avec entraînement