

PROSPECTION DEVELOPPMENT

Experts en Télémarketing

Cordonnées Agence

6 av de Castelnau immeuble le Ravel 34090 Montpellier France

Tél : 04 67 50 91 44 Fax : 09 61 23 04 41

site web : <http://www.prodevcommercial.com>

Programme formation : La prise de rendez-vous qualifié

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Acquérir les techniques efficaces de prise de rendez-vous par téléphone auprès de prospects
- Maîtriser la réfutation des objections
- Devenir assertif en proposant ses rendez-vous

PRÉ-REQUIS

- Avoir des notions commerciales

PROGRAMME DE LA FORMATION

+ d'Infos

■ Introduction

Test : Êtes-vous bon téléprospecteur, en 20 questions ?

■ Structurer un entretien de prise de rendez-vous

Les aspects psychologiques de la rencontre virtuelle prospect / téléacteur

Le plan d'une prise de rendez-vous en 8 phases

Concevoir son propre guide

■ Franchir les barrages

Passer les standards et les secrétariats

Quelques échappatoires pour mieux éviter les barrages

■ La qualification d'un prospect

La qualification directe

Qualification directe + prise de rendez-vous

Les bonnes questions

Le questionnaire

■ La réfutation des objections

Objection et argument

Vraie ou fausse objection ?

La technique de l'entonnoir

La réfutation des objections

Le rendez-vous de principe

Rendez-vous alternatif vs rendez-vous unique

■ Les fondamentaux de la téléprospection

Le vocabulaire

Les mots à éviter

La voix

