

**OBJECTIFS & COMPÉTENCES
PROFESSIONNELLES VISÉES**

- Connaître les techniques de bases de l'entretien téléphonique ou physique de vente
- Acquérir une méthode d'entretien téléphonique
- Savoir prendre des rendez-vous qualifiés dans un objectif commercial, construire son guide d'entretien téléphonique

CV_PRC

2 jours - 14 heures

INTER ou INTRA SUR-MESURE

800 € en inter*

*pour les tarifs INTRA et demandeurs d'emploi : merci de nous consulter.

Prérequis et accessibilité

Aucun prérequis.

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter afin que nous puissions vous accompagner et vous orienter au mieux dans votre demande et vos démarches.

Moyens pédagogiques et encadrement

Formation dispensée en présentiel ou à distance (sur demande) par un formateur expert en prospection commerciale : apports théoriques, exercices de mise en situation professionnelle.



LIEU DE FORMATION

à Modula Formation
(Bordeaux, Bayonne, Limoges, La
Rochelle) et/ou à distance



DÉLAIS D'ACCÈS

Variable en fonction de votre statut, du
financier et de notre planning inter



SUITE DE PARCOURS

Suggestion : Négociation commerciale



Modalités d'évaluation :

Avant la formation : audit des besoins et du niveau

A la fin de la formation : évaluation de la compréhension et de l'assimilation des savoirs et savoir-faire par le formateur

Formation qualifiante : attestation de fin de formation (appelée « certificat de réalisation »)

www.modula-formation.com

Contactez-nous !

05 56 44 58 68

contact@modula-formation.com

7, avenue
Raymond Manaud
33520 BRUGES

BATIR UN PLAN DE PROSPECTION

- Cibler ses clients pour obtenir des rendez-vous utiles
- Segmenter ses clients à l'aide de la méthode RFM
- Collecter des informations en utilisant les outils 2.0 , CRM ...
- Se fixer des objectifs quantitatifs et qualitatifs

CONNAITRE LES TECHNIQUES DE BASES DE L'ENTRETIEN DE VENTE

- Préparer l'action : acquérir une méthode d'entretien téléphonique et d'entretien physique
- Motivation et automotivation à prospecter
- Quels critères pour cibler sa prospection ?
- Le profil du client idéal
- Organiser son plan de prospection
- Planifier son temps
- Se fixer des objectifs

LES REGLES D'UN ENTRETIEN TELEPHONIQUE REUSSI

- Le savoir-être
- Le savoir-dire : les règles du langage téléphonique, les mots et expressions à éviter
- La prise de note

LA MÉTHODE C.R.O.C

- Contact
- Raison de la prise de contact
- Objectif de l'appel
- Conclusions
- Traiter les objections

LE GUIDE D'ENTRETIEN TELEPHONIQUE

- Qu'est-ce que le GET ?
- Pourquoi/comment
- Acquisition et construction de son GET
- Prendre des rendez-vous qualifiés en nombre pour soi-même ou pour une équipe commerciale
- Savoir construire son guide d'entretien téléphonique (GET) personnalisé.

