

Enjeux :

Optimiser ses résultats en **prise de rdv par téléphone cible prospects**.

Public :

Chargés d'affaires,
Consultants,
Responsables et
Directeurs d'agences.

Prérequis :

Avoir un fichier qualifié sous **CRM CEVEO**. Être en possession de son ordinateur, téléphone portable et agenda Outlook

Durée :

Module disponible sur 3h30, 7h ou 14h.

Animation :

Formateurs experts en formation et accompagnement des agences d'emplois.

Tarifs :

Personnalisés – Nous consulter.

Sanctions :

Certificat de Réalisation

Objectifs Pédagogiques

Les apprenants seront en capacité de :

- **Prendre des RDV** par téléphone
- **Préparer un RDV** commercial
- Utiliser les **sources** d'informations à disposition

Contenu

Etude de la **cible** de prise de RDV
Intérêt

Travail sur la **phrase d'accroche**
Travail sur le **traitement des objections**
Travail sur la prise de **RDV**

Préparation au RDV Commercial
Réflexion sur les visites commerciales

Proposition Active : Prétexte à la prise de RDV

Outils commerciaux à disposition

Moyens pédagogiques

- Apports théoriques. Powerpoint. Remise de fiche synthèse reprenant les éléments clés de la formation. Cas pratiques, Ateliers en sous-groupes. Méthodes mixant échanges interactifs et réflexions individuelles
- **Validation des acquis** : mise en situation réelle et grille d'analyse
- **Évaluation des acquis** via quiz sous RiseUp
- **Évaluation à chaud** de la formation par les apprenants sous RiseUp

Contact et inscription : formation@lip-academy.com | **04 72 76 27 06**