

## Enjeux :

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

## 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 en 3h30 ou 7h.

## Animation :

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

## Tarifs :

## Sanctions :

Certificat de Réalisation

## Objectifs Pédagogiques

Les apprenants seront en capacité de :

- Connaître les **objectifs commerciaux**
- **Prendre des RDV** par téléphone
- Maîtriser le **traitement des objections**

## Contenu

### Objectifs commerciaux :

- Rappel des objectifs, des outils et des normes d'efforts commerciales
- Organisation à 4 semaines

### Prise de RDV téléphoniques :

- Etude de la cible commerciale
- Intérêt de la prise de rdv (connaissance, présentation, argumentation), des prérequis à la prise de RDV

### Le traitement des objections ;

- Présentation des différentes objections possibles
- Présentation de l'argumentation possible

## 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.

**Evaluation des acquis** via quiz sous RiseUp

**Evaluation à chaud** de la formation par les apprenants sous RiseUp

**Contact et inscription** : [formation@lip-academy.com](mailto:formation@lip-academy.com) | 04 72 76 27 06