

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 | 04 72 76 27 06