

Enjeux :

Être en capacité de créer un fichier prospect quantitatif et qualitatif.

Public :

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

Prérequis :

Avoir un fichier à qualifier format Excel.
Être en possession de son ordinateur, téléphone portable et agenda Outlook.

Durée :

Module disponible en 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 :

- **Identifier** des cibles commerciales
- **Qualifier** un fichier commercial par téléphone
- Utiliser les **sources** d'informations à leur disposition
- Créer et entretenir des fichiers sous **CEVEO**

Contenu

- **Réaliser un fichier** à qualifier via l'utilisation de logiciels partenaires Groupe LIP (Corporama, VecteurPlus, La Bonne Boîte)
- Les **autres sources** d'informations
- **Réaliser un appel de qualification** : Les 5 phases de l'appel de qualification, les informations nécessaires à obtenir
- **Créer une fiche prospect** sous CEVEO, identification du collaborateur, stratégie commerciale à appliquer selon potentiel
- **Reporter les informations** obtenues sous le logiciel CEVEO

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**