

Enjeux :

Optimiser ses RDV
Prospects.

Public :

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

Prérequis :

Maîtrise de **l'offre de Service**.
Maîtrise du **Book Commercial**.
Maîtrise des **modalités de facturation**.

Durée :

Module disponible en 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 :

- Réaliser un **RDV commercial prospect**, de la **préparation** à la **conclusion** et la **réalisation du suivi**.
- Maîtriser les **6 phases du RDV commercial** et argumenter, en employant la technique commerciale **CAP** (caractéristique-avantage-preuve).

Contenu

Apprendre à préparer un RDV Commercial prospect

Etude et training sur les 6 phases du RDV Commercial :

- **Phase 1** : Prise de contact et Présentation
- **Phase 2** : Découverte client
- **Phase 3** : Présenter l'offre de service en traitant les écarts découverts en phase 2 - Catalogue d'arguments
- **Phase 4** : Traiter les objections
- **Phase 5** : Présenter le prix
- **Phase 6** : Conclure l'entretien

Réaliser le **suivi** du RDV Commercial sur **CRM CEVEO** et programmation **d'actions**

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

• **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**