

## Enjeux :

Être en capacité de préparer et réaliser un RDV commercial.  
Maîtrise de la prospection.

## Public :

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

## Prérequis :

Maîtrise de **l'offre de service**.  
Maîtrise du **Book Commercial**.

## Durée :

Module disponible en 3h30 ou 7h.

## 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 :

- Apprendre à **préparer** un RDV commercial
- Maîtrise des **6 phases du RDV**
- Réaliser une **prospection sauvage**

## Contenu

### Rappel des éléments et réflexions nécessaires pour réaliser un RDV :

- Book de présentations
- Carte de visite
- Vérification des informations du contact
- Vérification de l'encours financier

### Etude et training sur les 6 phases du RDV :

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

Etablir une zone de prospection, préparer sa prospection (moyens et cibles), travail sur la phrase d'accroche et sur les infos à obtenir.

## 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
- **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