

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 :

1 jour / 7h en présentiel

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 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