

Cordonnées Agence

6 av de Castelnau immeuble le Ravel 34090 Montpellier France
Tél : 04 67 50 91 44 Fax : 09 61 23 04 41 site web : <http://www.prodevcommercial.com>

Programme formation : **Elargir sa clientèle**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Acquérir les techniques efficaces de prospection par téléphone auprès de prospects qualifiés ou non
- Établir un plan de prospection
- Maîtriser la réfutation des objections
- Renforcer son assertivité au téléphone

PRÉ-REQUIS

- Avoir des notions commerciales

PROGRAMME DE LA FORMATION

+ d'Infos

- **La préparation**
 - Les fichiers et les bases de données
 - Les jours et les heures
 - Se fixer des objectifs
- **Structurer un entretien téléphonique**
 - Les aspects psychologiques de la rencontre virtuelle prospect / téléprospecteur
 - Le plan d'un entretien en 9 points
 - Concevoir son propre guide en intégrant des expressions gagnantes
- **Franchir les barrages**
 - L'assertivité au téléphone
 - Passer les standards et les secrétariats
 - Quelques échappatoires pour mieux éviter les barrages
- **La qualification d'un prospect**
 - La qualification directe
 - Les bonnes questions
 - Le questionnaire de qualification
- **De la fiche technique à l'argumentaire**
 - Quels arguments pour quels besoins ?
 - Choisir (méthode FER)- Classer - Ajuster - Présenter ses arguments
- **La réfutation des objections**
 - Objections et arguments
 - Réfutation des objections les plus courantes
- **La conclusion**
 - Repérer les signaux d'achats
 - Quand et comment conclure
- **La relance**
 - La persévérance comme outil infaillible de développement
 - Le plan de relance
 - Gérer ses fichiers
 - Les compte-rendus

