

Formation Balmont

1 Formatrice - 20 ans d'expertise - 80 thèmes de Formation - 7800 Stagiaires

La Prospection téléphonique

Objectifs

- 📌 S'approprier les techniques de prospection par téléphone
- 📌 Savoir s'adapter aux différentes situations avec assertivité
- 📌 S'imprégner des principes de base de la communication positive

Public

Toute personne désirant acquérir de nouveaux clients

Prérequis

Être déterminé pour s'impliquer personnellement dans la formation, pour s'approprier les techniques et pour en recueillir tous les bienfaits.

Programme

- Principes de bases et Objectifs
- La préparation
- Rédiger le guide d'entretien
- L'écoute active au téléphone
- Langage et expression
- La préparation psychologique
- Passer le filtre de l'assistante
- L'entretien avec le décideur
- Traiter les objections
- L'organisation stratégique
- Le suivi des prospects
- L'évaluation de ses performances
- La gestion d'un secteur
- Exercices d'entraînement

Pédagogie de la formation

Mises en situation, étude de cas, méthode participative interactive alternent avec des apports théoriques ponctués de nombreux exemples.



Durée : 2 jours (16H de F°)

Tarif : 1512€ net de taxes

Dates : 22 & 23 Nov. 2022 -
10 & 11 Janv. 2023 - 16 & 17
Mars 2023 - 6 & 7 Juin 2023 -
12 & 13 Sept. 2023 - 29 & 30
Nov. 2023 ou démarrage
immédiat

Lieu : Écully ou à définir

Code : RC0612


Intervenant :

Chantal Englebert-Balmont

Tél : 04.78.33.57.59

06.80.05.03.76

Mail: formation@balmont.net

 Also in English



Toutes les actions de formation de Chantal Balmont Conseil répondent parfaitement aux exigences du Décret Qualité DataDock du 30 Juin 2015. Elles sont référencables par l'ensemble des financeurs de la formation professionnelle.



Formation Balmont - 2bis Avenue Duchalay - 69130 Ecully - France.
Tel.: +33 (0)4.78.33.57.59 - +33 (0)6.80.05.03.76 - E-mail: formation@balmont.net
Siret: 850 333 410 000 15 - N°Activité: 8469 164 64 69 - DataDock: 0074151