



Prospection Téléphonique

Durée : 10 Heures

Niveau Requis :
Aucun.

Public Visé :
Personnel chargé de
la prospection
téléphonique.

Objectifs de la formation :

Utiliser le téléphone pour qualifier des fichiers et prendre des rendez-vous.
Construire des outils de prospection : argumentaire, réponse aux objections.
Adapter sa prospection aux particuliers ou aux entreprises.

Déroulement du Cours

Bien communiquer au téléphone

Débit
Vocabulaire
Sourire
Volume
Ecoute active
Ecoute Passive

Développer l'argumentaire

Identification de l'interlocuteur
Présentation de la société
L'accroche
La proposition du produit, service
Traitement des objections
Conclusion : prise du RDV, questionnaire d'enquête, invitation...
Confirmation de ce qui a été convenu

Organiser sa prospection

Fichier de prospection
Mailing
Fiche prospect
Planification de la prospection
Fichier client
Mieux connaître ses prospects / clients

Moyens Pédagogiques :

Salle informatique équipée de PC, versions les plus récentes des logiciels, vidéoprojecteur, de téléphones, support de cours (offert).

Méthode d'évaluation des acquis :

Exercices Pratiques, Feuilles d'émargements, Bilan de Compétence (sur demande).

SKAP CONSULTING

41, Rue Francis de Pressensé – 69100 Villeurbanne
☎ : 04.27.46.00.70 – 📠 : 04.27.46.00.79

www.skap-consulting.com – contact@skap-consulting.com

SARL au Capital de 50 000 €

RCS LYON 478 161 359 000 11 – Code NAF 721 Z

Organisme de Formation enregistré sous le n°82690727369 auprès de la préfecture de Rhône-Alpes