

Décrochez des rendez-vous par téléphone



SIGNATURES

Coaching & Formation

Public concerné Entrepreneurs, indépendants, commerciaux et tout professionnel souhaitant apprendre à prospecter par téléphone | **Prérequis** Aucun | **Tarif** 1250 euros | **Durée** 2 jours (de 9h30 à 17h30 avec une pause déjeuner et des pauses le matin et l'après-midi) | **Modalités** Formation inter, réalisée à Paris, dans une salle équipée pour un groupe de 6 à 10 participants

LE PROGRAMME DE LA FORMATION

JOUR 1

1 Organiser sa prospection téléphonique avec efficacité

Définir ses cibles.
Organiser son fichier et son suivi.
Se fixer des objectifs SMART.

2 Préparer ses appels

Comprendre les particularités et les enjeux de la prospection par téléphone.
Maîtriser la structure d'un appel.
Rédiger sa trame d'appel.

3 Adapter sa posture et capter l'attention

La bonne posture.
Se préparer physiquement et psychologiquement.
Créer ses accroches.
Désarmer l'agressivité.

Méthodes mobilisées

Outils de formation originaux pour favoriser la créativité.

Apports théoriques intégrés aux échanges et aux situations.

Alternance de temps de réflexion individuelle, partage en groupe, mise en situation et feedbacks.

Entraînement collectif pour bénéficier du soutien du groupe.

Modalités d'évaluation

Evaluation lors des exercices et mises en situations.

Questionnaire d'autoévaluation en fin de formation.

Suite du parcours : Conduisez l'entretien de vente avec succès !

Décrochez des rendez-vous par téléphone



SIGNATURES

Coaching & Formation

Public concerné Entrepreneurs, indépendants, commerciaux et tout professionnel souhaitant apprendre à prospecter par téléphone | **Prérequis** Aucun | **Tarif** 1250 euros | **Durée** 2 jours (de 9h30 à 17h30 avec une pause déjeuner et des pauses le matin et l'après-midi) | **Modalités** Formation inter, réalisée à Paris, dans une salle équipée pour un groupe de 6 à 10 participants

JOUR 2

1 Passer les barrages et traiter les objections

Changer de perception devant un barrage.

S'entraîner à les contourner.

Anticiper les objections.

Maîtriser la technique CRC.

Les 10 barrages ultimes.

2 Conclure un appel avec un résultat concret

Laisser une impression positive.

Obtenir un engagement.

3 Training global

Mises en situations personnalisées avec feedbacks du groupe et analyse du formateur.

Modalités et délai d'accès

Inscription après échange téléphonique avec Sabine Teboul :
[06 62 68 25 04](tel:0662682504)

Informations par mail à
contact@signatures-formation.com

Début de la formation au moins une semaine après l'inscription.

Les plus de cette formation

- ✓ Vous bénéficiez d'un suivi personnalisé à partir de vos propres objectifs/besoins.
- ✓ Vous vous entraînez en binôme et en petit groupe, dans un cadre sécurisant.
- ✓ Vous concevez vos propres outils, prêts à être utilisés immédiatement.
- ✓ Vous repartez motivés, avec un plan d'action.

**Accessibilité
aux personnes
handicapées**

Merci de contacter
Sabine Teboul

Suite du parcours : Conduisez l'entretien de vente avec succès !