

Enjeux :

Orienter et optimiser ses résultats lors de la prise de rendez-vous téléphonique.

Public :

Chargés d'affaires, Consultants, Responsables et Directeurs d'agences

Prérequis :

Avoir un fichier qualifié sous CRM CEVEO. Être en possession de son ordinateur, téléphone portable et agenda Outlook.

Durée :

½ journée – 3h30

Animation :

Formateurs experts en formation et accompagnement des agences d'emplois.

Tarifs :

Personnalisés – Nous consulter.

Sanctions :

Certificat de Réalisation

Objectifs Pédagogiques

A l'issue de cette formation, les apprenants seront en capacité de :

- Augmenter votre taux de transformation
- Cibler vos comptes prospects
- Utiliser les techniques de prise de RDV
- Maîtriser le traitement des objections

Contenu

- Cibler les bons comptes
- Adopter la bonne attitude
- Passer le barrage de l'accueil
- Utiliser la technique des 4C
- Répondre aux objections
- Garder le contrôle sur la relation
- Proposer l'alternative de date
- Suivre le compte sur Cévéo

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
- **Évaluation des acquis** : Quiz en fin de formation.
- **Évaluation à chaud** de la formation par les apprenants.

Contact et inscription : formation@lip-academy.com | **04 72 76 27 06**