

**Enjeux :**

Être en capacité de créer un fichier prospect quantitatif et qualitatif.

**Public :**

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

**Prérequis :**

Avoir un fichier à qualifier format Excel. 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 :

- Identifier des cibles commerciales
- Qualifier un fichier commercial par téléphone
- Utiliser les sources d'informations à leur disposition
- Créer et entretenir des fichiers

**Contenu**

- Réaliser un fichier à qualifier via l'utilisation de logiciels partenaires Groupe LIP (Corporama, VecteurPlus, LaBonneBoîte)
- Les autres sources d'informations
- Réaliser un appel de qualification : Les 5 phases de l'appel de qualification, les informations nécessaires à obtenir
- Créer une fiche prospect sous CEVEO, identification du collaborateur, stratégie commerciale à appliquer selon potentiel
- Reporter les informations obtenues sous le logiciel CEVEO

**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](mailto:formation@lip-academy.com) | **04 72 76 27 06**