

**Enjeux :**

Optimiser ses rendez-vous prospects.

**Public :**

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

**Prérequis :**

Maîtriser l'offre de service,  
le book commercial et les  
modalités de facturation.

**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 :

- Préparer son rendez-vous
- Respecter les étapes d'un RDV, de la prise de contact à la conclusion
- Développer son attitude assertive
- S'approprier les techniques de vente
- Développer et adapter son argumentaire
- Suivre et développer ses PDM

## Contenu

Apprendre à préparer un RDV Commercial prospect

- Etude et training sur les 6 phases du RDV Commercial :
  - Phase 1 : Prise de contact et Présentation
  - Phase 2 : Découverte client
  - Phase 3 : Présenter l'offre de service en traitant les écarts découverts en phase 2 - Catalogue d'arguments
  - Phase 4 : Traiter les objections
  - Phase 5 : Présenter le prix
  - Phase 6 : Conclure l'entretien
- Réaliser le suivi du RDV Commercial sur CRM CEVEO et programmation d'actions

## 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**