

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 :

1 jour – 7h

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 | **04 72 76 27 06**