

Enjeux :

Être en capacité de créer un fichier prospect quantitatif et qualitatif

Public :

Consultants,
Responsables et
Directeurs d'agences

Prérequis :

Être en possession de son ordinateur, téléphone portable et agenda Outlook.

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 :

- Réaliser une prospection sauvage
- Identifier des cibles commerciales
- Qualifier un fichier commercial par téléphone
- Utiliser les sources d'informations

Contenu

Prospection sauvage :

- Établir une zone de prospection
- Identifier les cibles
- Travail sur la phrase d'accroche
- Liste des informations à obtenir

Prospection téléphonique :

- Qualification : les 5 phases de l'appel de qualification, les informations nécessaires à obtenir

Le traitement des objections :

- Présentation des différentes objections / freins
- Présentation de l'argumentation

Moyens pédagogiques

- Apports théoriques / Powerpoint / échanges / exercices en groupe / digital / réflexions individuelles.
- **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