

www.magnetic-formation.com

❖ Objectif :

Adapter sa démarche de téléprospection en fonction de ses points forts

Maîtriser le traitement des objections les plus courantes et la compréhension du besoin

Consolider son approche en téléprospection

❖ Profil du participant :

Tout collaborateur, commercial terrain ou sédentaire, amené à développer ses compétences en prise de rendez-vous après avoir déjà pratiqué

❖ Pré requis :

Maîtriser les fondamentaux de la prise de rendez-vous

❖ Durée :

1 jour

❖ Prix journée :

Contactez-nous au :

Tél : 03 27 42 39 12

Mail : contact@magnetic-formation.com

❖ Documents remis :

Support pédagogique et attestation de stage à chaque participant

Synthèse des évaluations de fin de formation aux entreprises.

Contenu pédagogique

Savoir évaluer ses performances

Analyser les résultats de sa prise de rendez-vous
Déceler ses points forts et ses blocages liés à la démarche
Zoom sur les attitudes et le discours adoptés
Déterminer le profil de son (ses) prospect(s)

Enrichir sa démarche

Déterminer clairement son objectif principal
Affiner sa stratégie de questionnement
Recueillir une information de qualité
Lister, analyser et traiter les objections récurrentes : déceler sa technique la plus maîtrisée

Développer une stratégie commerciale efficace

Analyser les motivations d'achat du client
Maîtriser le traitement des objections : méthodes et pratique
Etre convaincu pour être convaincant

Optimiser son organisation

Adapter son approche en fonction de l'interlocuteur
Appliquer ses propres astuces
Qualifier son appel : sélectionner l'information à consigner
Appréhender la gestion de son agenda

Méthode pédagogique

La formation utilise des méthodes actives et participatives destinées à assurer une certaine progression dans l'apprentissage de nouveaux savoir-faire.

Elle repose également sur des mises en situation de situations professionnelles analysées par les participants et le formateur pour valider les savoir-faire acquis.

L'expérience et la mise en pratique sur le terrain des participants sont prises en compte pour affiner la technique utilisée.

La formation donne lieu à la conception ou l'optimisation d'outils existants (trame, fiche de traitement des objections...).