

Savoir détecter les opportunités (Confirmés)

Durée : 1 Jour Tarif : 531.25 €

CLASSE VIRTUELLE

■ Le 7 septembre 2021

MODULE 2B - CURSUS COMMERCIAL

Référence : COM2B

OBJECTIFS

Cette formation permettra aux participants de :

Découvrir les techniques permettant d'organiser son action de prospection

Préparer son argumentation

Franchir les barrages

Répondre aux objections en toute sérénité

Obtenir des rendez-vous avec des prospects qualifiés

PROGRAMME

Savoir organiser sa prospection

Préparer sa prospection en déterminant le contexte, les objectifs et les cibles

Préparer ses outils : les fichiers et l'argumentaire téléphonique

Détecter les leads : les différentes sources

Qualifier son fichier, dans le respect du Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD)

Utiliser les techniques de communication propices à un échange téléphonique de qualité

Les spécificités de l'outil « téléphone » par rapport à l'entretien en face à face

La prise en compte du cadre de référence du client

La création d'une relation de confiance

Le choix des mots

L'importance du non-verbal

La mise en place d'une écoute active

Les vertus de la reformulation

Réussir le premier contact téléphonique

- Se préparer mentalement
- Déterminer son objectif d'entretien
- Préparer son plan d'appel
- Passer les barrages pour atteindre le décideur
- Se présenter et présenter l'objet de l'appel
- Identifier les besoins et critères du prospect
- Répondre aux objections
- Obtenir un RDV grâce à une argumentation impactante

Suivre ses prospects

- Analyser son entretien
- Définir la prochaine étape
- Savoir relancer

En savoir +

PUBLIC

Tout salarié en charge de prospecter régulièrement et de manière intensive, **essentiellement par téléphone**

PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Des méthodes très vivantes et actives :

- Travaux en ateliers
- Etudes de cas contextualisés
- Mises en situations adaptées aux spécificités des métiers de la branche
- Activités de découverte : brainstorming, jeux pédagogiques, ...
- Partage d'expériences

Des apports théoriques et méthodologiques

MODALITES D'EVALUATION

Mises en situation, entraînements ou exercices donnant lieu à un feedback du formateur

Autoévaluation par le participant

Participants en situation de handicap

Nous vous invitons à nous contacter afin que nous envisagions ensemble les meilleures solutions pour

adapter notre formation à vos besoins

adhérents ATLAS

Les formations relevant des Actions collectives peuvent être financées jusqu'à 100% par l'OPCO ATLAS (dans la limite des fonds disponibles et selon les conditions en vigueur sur le site de l'OPCO ATLAS),

Les critères à remplir sont les suivants :

- L'entreprise doit être à jour de ses cotisations auprès de l'OPCO ATLAS
- Les participants inscrits doivent avoir le statut de salarié de l'entreprise adhérente

Plus d'informations sur le site www.fafiec.fr

Pour les entreprises soumises à quotas, le calcul de ces derniers sera effectué en fonction du nombre de salariés inscrits et non en fonction du nombre d'inscriptions pour un même salarié, chaque salarié pouvant suivre toute ou partie du cursus.