



PROGRAMME « TECHNIQUES DE VENTE »

« LA PROSPECTION TELEPHONIQUE EFFICACE »

*Apprenez à aller chercher vos clients



CONTACT :



**Vente
Innovation
Performance**
organisme de formation & conseil

Christian Kottmann

18 ter Allée de la Surprise
93390 Clichy sous Bois
+33 (0)6 99 18 50 50
christian.kottmann@venteperformance.fr
www.venteperformance.fr

DURÉE DE LA FORMATION:

2 demi_journées par commercial

OBJECTIF FORMATION:

- Doter les commerciaux d'une efficacité immédiate au téléphone
- Améliorer leur prise de RDV
- Les équiper d'un outil de prospection efficace
- S'assurer d'un argumentaire homogène
- Donner confiance en l'outil téléphone

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION?

Commerciaux(PME/Grands groupes)

Cellules de prospection

Toute personne désireuse d'augmenter les RDV business face à face

QUELQUES THEMES ABORDÉS

Les avantages de la prospection téléphonique

Communiquer à travers l'outil téléphone

Trucs et astuces pour s'assurer d'une écoute positive

Le script téléphonique : un refuge confortable

ANIMATEUR

Yves JACOB Expert en formation à la prospection téléphonique opérationnelle de vos Commerciaux

