

DURÉE ET HORAIRE

14H - 2 JOURS
9H00-12H30
13H30 -17H



EFFECTIF PAR
SESSION
3 PERSONNES MINIMUM
10 MAXIMUM



PUBLIC
TOUT PUBLIC



PRÉ-REQUIS
SAVOIR LIRE ET ÉCRIRE

PROGRAMME DE FORMATION

PROSPECTION TÉLÉPHONIQUE

COACHING & COMMUNICATION



PRÉSENTATION SYNTHÉTIQUE

Cette formation est conçu pour les indépendants souhaitant se développer, se perfectionner, réussir à développer et s'épanouir dans son business !

Conçu pour les entrepreneurs, chefs d'entreprise ayant des salariés souhaitant développer le potentiel des collaborateurs! La sérénités d'un chef d'entreprise est primordial pour le maintient de vie d'une entreprise.

Nous avons donc travailler nos modules de manière à motiver, déclencher les leviers et ainsi augmenter votre portefeuille client.

Cette offre de formation a été construite pour répondre aux exigences d'un contexte économique ou le domaine de la vente évolue constamment, il est important de pouvoir se former, se reformer, se mettre à jour et s'adapter rapidement.

Pour atteindre le sommet, aller vers ce qui est encore inconnu, nous impose de définir un plan d'action pour réussir !

Le rythme de votre réussite est l'ADN de votre communication

Transformez vos
vendeurs en meilleur
vendeur
Devenez champion
de la vente par
téléphone !
Décrocher votre RDV
Un métier qui
recrute !
(Taux d'embauche
97 %)

Condition Session de formation :

formation accessible uniquement sous session – dates d'inscriptions : Téléchargez notre cahier des charges disponibles sur le site web :

<https://www.formation-delta-infini.com/formation-cabinet-de-conseil-prospection-téléphonique>

Modalité d'évaluation : Avant et Après

Modalité d'évaluation avant formation :

QCM, questionnaire d'auto-évaluation

Modalité d'évaluation pendant la formation

Identification des réussites

Groupe de travail

Identification des loupés.

Remise d'exemple de chaque document en lien avec chaque thème de la formation. Résultat avant et après

La prospection téléphonique concerne également les activités de vente en physique tel qu'un agent immobilier, un commercial vendeur. Faire du téléphone votre instrument performant au service de votre entreprise. Nous découvrons comment lever les freins, les techniques pour une communication attractive et ainsi atteindre son objectif.

PUBLIC :

Toute personne souhaitant devenir ou se perfectionner dans son métier ou en devenir. Les vendeurs, vendeuses, où commercial, personne en reconversion professionnelle ou déjà en activité pour augmenter son savoir faire.

PRÉ-REQUIS:

Il est nécessaire pour ce programme de formation de savoir lire et écrire

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUE

A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables de se professionnaliser dans le métier selon une éthique, compétences et qualifications professionnelles et identifier les différentes étapes d'une vente ou d'une prise de rendez vous par téléphone.

Module travailler sur mesure



Le formateur : Sérieuse, sérieux, motivée et expérimentée de plus de 20 ans en vente et commerce assurent un encadrement et un apprentissage structuré et développé des métiers de la vente et ses techniques. Chaque formateur/formatrice est qualifiés et expérimentés dans son domaine.

Obtenir des RDV qualifiés , Améliorer la communication efficace au téléphone. Augmenter sa notoriété et celle de son entreprise.

Gestion des appels difficile, comment les aborder.

Réaliser un bilan, une feuille de route, Adopter et adapter les bonnes attitudes à tenir face à un interlocuteur, mise en situation cas concret.

Validation des acquis : QCM

Ressources pédagogiques :

Supports de cours

Programme type

Fiche pratique

Cas pratique de construction d'un argumentaire et traitement des objections

Démonstration par la formatrice ou le formateur.

Moyens techniques :

Vidéo-projecteur

Ordinateur connecté à internet

Support / livret remis à chaque stagiaire

Matériel mis à disposition pour chaque stagiaire.

Paper-board

DÉOULEMENT

JOUR 1 : Matin : 9h00 à 12h30

Présentation formatrice et stagiaires

Présentation du programme de formation, Débriefing sur la fiche 'évaluation pré formation.

Evaluation de formation par QCM pour cibler les besoins de chaque stagiaire. Diagnostic, pour identifier les talents de commercial les différences, la sensibilité de chacun. Comprendre les spécificité de la communication par téléphone. Rendre son appel téléphonique attrayant et attractif.

Évaluation par QCM

Jour 1 après-midi 13H30 à 17h

Rappel sur la matinée mise en situation

Les bons réflexes comment cerner les points forts, faible, du potentiel et sans oublier le domaine des limites du ton de la voix.

*LIEUX : 246 RUE
DES CANESTEU
13300 SALON DE
PROVENCE*



DISPOSITIFS D'ÉVALUATION

Identification des réussites
Groupes de travail et animation
d'engagements.
Identification des loupés

Se fixer des objectifs, création d'une feuille de route les horaires stratégique d'appel.

Obtenir un RDV

En se fixant des objectifs vous atteindrez le palier, nous travaillerons sur l'ambition et la réalité.

Cas concret mise en situation évaluation par QCM

JOUR 2 MATIN 9H30-12H30

Rappel sur la veille, Identifier l'interlocuteur, agir en fonction, Analyse des résultats que vous souhaitez.

Enclenchement du taux de transformation

Repérer les comportements à mettre en oeuvre

Identifiez les étapes de progression.

Point sur l'attraction positive dans votre animation téléphonique, dans votre posture.

Susciter l'intérêt

Valoriser son service, son entreprise, vous.

Mise en situation, phoning et évaluation par QCM

JOUR 2 APRES MIDI 13H30 -17H

Débriefing sur la matinée, rappel des points importants.

Echange avec les stagiaires sur les objections les plus courantes. Saisir le bon moment et conclure.

Echanges Questions- Réponses . Eclaircir les points non assimilés des stagiaires . Mises en situations en reprenant tous les argumentaires du module élaborés ensemble dans les différents cours

Évaluation par cas concret et QCM

Sanction :

Remise attestation

Signature feuille d'émargement

999 € HT	Coût de la formation en présentiel finançable
899 € HT	Coût de la formation non finançable en présentiel

**Module de formation travailler sur mesure
Structurer ses appels et préparation de mon projet.**

Itinéraire Pédagogique :

2 JOURS



SANCTION :

En application de l'article L.6353-1 du code du travail, une attestation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation sera remise au stagiaire à l'issue de la formation. Remise de l'attestation de suivi et d'assiduité
Signature feuille d'émargement des stagiaires par 1/2 journées