

# Prospection téléphonique

## OBJECTIFS

Maîtriser la technique de prospection téléphonique et rédiger son argumentaire téléphonique.

## PERSONNES CONCERNÉES

Professionnels de l'immobilier et de la construction et toute personne souhaitant élargir ses compétences.

## PROGRAMME

Déterminer un objectif de prospection

Organiser sa prospection téléphonique

Le déroulement de l'entretien de prospection téléphonique

Préparer les réponses aux objections

La gestion des barrages

Questions / réponses

Conclusion



## Pédagogie

Les cours seront réalisés sur présentation power point.

## Documentation

Un support de formation illustré sera remis à chaque participant.

DURÉE	LIEU	COÛT
1 journée	Le Mans	350 € HT par stagiaire (frais de repas non inclus)