



Prospection téléphonique

DURÉE

1 jour (soit 8 heures)
8h / jour

PRIX

477,00 € HT par participant
Frais de repas et d'hébergement non inclus

PUBLIC CONCERNÉ

Tout professionnel souhaitant élargir ses compétences et gagner en efficacité dans sa prospection téléphonique

PRÉREQUIS

Maîtrise de la langue française

PÉDAGOGIE

Alternance d'exposés de synthèse, d'échanges et d'ateliers pratiques

FORMATEURS

Experts, ingénieurs, avocats, juristes, techniciens

ÉVALUATION ET SUIVI

QCM d'évaluation des connaissances
Questionnaire de satisfaction

PLUS D'INFOS

Tél. : 0 969 320 805
Mail : formation@ofib.fr
www.ofib.fr

OBJECTIFS

- ✓ **Maîtriser** la technique de prospection téléphonique et savoir rédiger un argumentaire.

PROGRAMME

- ✓ Déterminer un objectif de prospection
- ✓ Organiser sa prospection téléphonique
- ✓ Le déroulement de l'entretien de téléprospection
- ✓ Préparer les réponses aux objections
- ✓ La gestion des barrages
- ✓ Questions / réponses
- ✓ Conclusion

VALIDATION

- ✓ Attestation de fin de formation délivrée par l'OFIB, organisme qualifié ISQ-OPQF et CERTIBAT Formation Professionnelle



Sur demande, déploiement de nos formations au sein de votre structure (intra-entreprise) partout en France.

OFIB - 62 Boulevard Alexandre et Marie Oyon - 72000 LE MANS
Organisme de formation enregistré sous le numéro 52 72 01107 72 auprès du Préfet de Région Pays de la Loire. Et cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat