

DURÉE

1,00000 jours (soit 8 heures)

PRIX

477 € par participant

Soit 572,40 € TTC

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

Pour valider votre inscription :

- Inscrivez-vous en ligne
- Complétez vos coordonnées
- Procédez au règlement des frais pédagogiques

PÉDAGOGIE

A travers différents contenus (vidéos, ateliers pédagogiques et interactifs, documents...) parcourez les points essentiels et devenez acteur de votre formation !

FORMATEURS

Experts, ingénieurs, avocats, juristes, techniciens

ÉVALUATION ET SUIVI

Évaluations tout au long de la formation. Des évaluations et ateliers pédagogiques sont mis en place à chaque thème abordé

**OBJECTIFS**

Maitriser 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 formation délivrée par l'OFIB, organisme certifié QUALIOP1

