



## PROSPECTION TELEPHONIQUE REUSSIE

PUBLIC VISE	
Conseillers Commerciaux, Conseillers Commerciaux Sociétés / Secteurs	
PRE-REQUIS	
Aucun	
OBJECTIFS	
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Agir avec méthode lors d'une prise de contact téléphonique</li><li>▪ Imaginer et créer son argumentaire de relance téléphonique</li><li>▪ Appeler une cible clients réelle</li></ul>	
PROGRAMME	
<b>FORMATION METHODE ET OUTILS</b> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Maitriser les bases afin de prendre contact avec un client par téléphone</li><li>▪ Préparer son argumentaire</li></ul>	
<b>ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL</b> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Mise en pratique ( y compris auprès de véritables clients)</li></ul>	
TECHNIQUES ET OUTILS PEDAGOGIQUES	
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Formation Argumentaire présentielle : Créer son argumentaire</li><li>▪ Accompagnement : échanger avec chaque collaborateur sur son argumentaire</li><li>▪ Mise en place : Utiliser, tester et améliorer l'argumentation téléphonique (clients particuliers)</li></ul>	
MODALITES	
<b>DUREE DE LA SESSION</b>	1 session a une durée de 1 jour soit 7H / 9H – 12H30 & 13H30 – 17H
<b>DATES DISPONIBLES</b>	Selon disponibilités
<b>EFFECTIF</b>	8 à 16 participants maximum par session
<b>COUT MOYEN / PARTICIPANT (HORS HEBERGEMENT)</b>	150 €HT par participant
<b>LIEUX</b>	Lieu mis à disposition par le client
<b>CONTACTS</b>	Lem-On Consulting – Régis Lemenne  Tel: 06 99 38 29 29  e-mail : regis.lemenne@orange.fr

Les conditions de mise en oeuvre & les possibilités d'adaptation aux personnes en situation de handicap seront étudiées au cas par cas et en fonction des demandes.