

Opération phoning, transformez chaque Allo en Oui !

Objectifs

- Décrocher des rendez-vous qualifiés
- Identifier les besoins de vos interlocuteurs
- Gérer efficacement les objections
- Conclure des ventes avec succès

Contenu pédagogique

INTRODUCTION

Tour de table : présentation des participants, des besoins, rappels des objectifs

1- Préparation et approche téléphonique

- Comprendre les objectifs du phoning et les enjeux de la préparation
- Analyser la liste de contacts et préparer les informations clés
- Elaborer un script d'appel adapté à sa cible
- Identifier les arguments clés et les objections potentielles
- S'entraîner à la prise de parole et à la communication téléphonique

2 – Réalisation des appels et gestion des objections

- Mener un appel téléphonique efficace
- Utiliser des techniques de questionnement pour identifier les besoins
- Présenter son offre de manière persuasive
- Reconnaître et anticiper les objections courantes
- Utiliser des techniques de réponse et de rebond face aux objections
- Gérer les situations de refus et de mécontentement avec diplomatie

Modalités Pédagogiques

Présentiel	Distanciel
OUI	NON

Modalités d'accès & délais d'accès

- ▶ Toutes nos sessions se déclinent en INTER ou INTRA entreprise (sur demande)
- ▶ Inscription toute l'année. Nous vous proposerons des dates de formation le plus tôt possible (en fonction de la période souhaitée, en fonction de vos disponibilités et de celles du formateur pressenti).

Modalités d'évaluation :

▶ Avant la formation :

Recueil des attentes des participants/entreprise
Recueil des besoins et de cadrage avec le commanditaire

▶ Pendant la formation :

Questionnement tout au long de la formation
Bilan commun le dernier jour
Evaluation de la formation peut se faire sous forme de tests, QCM, quizz mais aussi des études de cas, des mises en situation pour mesurer l'atteinte des objectifs
Évaluation à chaud sur le niveau de satisfaction des participant/e/s

▶ Après la formation :

Evaluation à froid à + 3 mois

Taux de satisfaction : NC

Durée : 2 jours (14h)

(Durée indicative & ajustable en fonction des besoins)

Public Visé :

Commercial débutant ou souhaitant améliorer ses compétences et techniques de prospection téléphonique

Pré requis :

Aucun prérequis

Lieu & dates 2024 :

Saint Paul
Du 29 au 30 avril
Du 4 au 5 juillet

Limite d'effectif :

De : 4 à 8 personnes



INTER : 940€

INTRA : nous consulter

Accessibilité :

Nos locaux ne sont pas accessibles PMR.

En cas de handicap, Notre Référent handicap met tout en œuvre pour trouver la solution la plus adaptée à votre situation.

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Présentation interactive à l'aide de diapositives animées type PowerPoint
- Exposés théoriques / Etude de cas concrets
- Supports de cours envoyés par mail en fin formation

Dispositifs de suivi & exécution de la formation

Feuille d'émargement par demi-journée

Formateur pressenti

Eve D.

Experte passionnée de l'univers commercial avec plus de 27 ans d'expérience professionnelle et une double compétence commerciale et management.

Mise à jour le 28/11/2023

INSCRIPTIONS & INFORMATIONS :

☎ 02 62 74 66 52

✉ info@azotformation.com

Siège soc : 39, rue Ary & Marius Leblond

97460 Saint Paul

SIRET n°502 059 769 00054

APE : 8559A

N° déclaration activité : 98.97.03232.97

CFA n° UAI : 9741772H

