

Formation Balmont

1 Formatrice - 20 ans d'expertise - 80 thèmes de Formation - 7800 Stagiaires

La Prospection téléphonique

Objectifs

- 📌 S'approprier les techniques de prospection par téléphone
- 📌 Savoir s'adapter aux différentes situations avec assertivité
- 📌 S'imprégner des principes de base de la communication positive

Public

Toute personne désirant acquérir de nouveaux clients

Prérequis

Être déterminé pour s'impliquer personnellement dans la formation, pour s'approprier les techniques et pour en recueillir tous les bienfaits.

Programme

- Principes de bases et Objectifs
- La préparation
- Rédiger le guide d'entretien
- L'écoute active au téléphone
- Langage et expression
- La préparation psychologique
- Passer le filtre de l'assistante
- L'entretien avec le décideur
- Traiter les objections
- L'organisation stratégique
- Le suivi des prospects
- L'évaluation de ses performances
- La gestion d'un secteur
- Exercices d'entraînement

Pédagogie de la formation

Mises en situation, étude de cas, méthode participative interactive alternent avec des apports théoriques ponctués de nombreux exemples.

Toutes les actions de formation de Chantal Balmont Conseil répondent parfaitement aux exigences du Décret Qualité DataDock du 30 Juin 2015. Elles sont référencables par l'ensemble des financeurs de la formation professionnelle.



Durée : 2 jours (14H de F°)

Tarif : 1659€ net de taxes

Dates : 9 & 10 Janv. 2025 -
13 & 14 Mars 2024 - 5 & 6

Jun 2025 - 11 & 12 Sept.
2025 - 26 & 27 Nov. 2025 ou
démarrage immédiat

Lieu : Écully ou à définir

Code : RC0612

Intervenant :

Chantal Englebert-Balmont

Tél : 04.78.33.57.59

06.80.05.03.76

Mail: formation@balmont.net



Also in English

