Ofeli

Accélérateur de compétences

FORMATION TELEPROSPECTION



Présentation

Comment transformer chaque appel téléphonique en un vrai rendez-vous et réussir votre prospection au téléphone ? Pour acquérir les techniques efficaces de prise de rendez-vous par téléphone auprès de vos prospects...< br/> Ce programme met en avant certains des thèmes qui pourront être développés lors de ce stage, le programme définitif sera établit au travers d'un audit individualisé

Durée : A déterminer au travers d'un audit personnalisé
Objectifs : Selon audit
Pré requis : Aucun

Programme

PREAMBULE

Définition et avantages d'un rendez-vous.
Les avantages du téléphone, ses contraintes et ses exigences.
Quel doit être votre taux de transformation ?
BIEN COMMUNIQUER AU TELEPHONE
Debit
Volume
Sourire
Vocabulaire
L'écoute active et l'écoute passive

METHODOLOGIE

Se préparer Matériellement
Se préparer Psychologiquement
Organiser sa prospection:
- le fichier
- le mailing
- la fiche-prospect
- planification de la prospection
- l'évaluation de la prospection pour mieux connaître ses clients

ARGUMENTAIRE

L'identification de l'interlocuteur
La présentation de la société
L'accroche
La proposition du produit, du service…
Le traitement des objections
Qualifier un rendez vous
L'objectif de l'appel
Bien réagir face a un refus
Confirmer votre rendez-vous :
Noter et faire noter le rendez-vous,
Laisser vos coordonnées
Préparer votre rendez-vous avec le client au téléphone,
Remercier au téléphone et par écrit



Demande de Devis ou Renseignement

OFELI SPE - SARL de 7500€ - 17 rue des Messageries 75010 Paris
Tel : 01.71.19.40.65 Fax : 01.71.19.40.69
Siret : 510 213 614 00017 Numéro de déclaration : 11 75 44053 75
Numéro de TVA Intra Communautaire FR6051023614
www.ofeli.fr