

Manager la prospection

Durée de la formation :

2 jours

Horaires de formation :

08h45 - 12h30 / 13h45 - 17h00

Pré-requis :

Manager de centre d'appel

Objectifs :

L'intérêt de la formation est de permettre de se perfectionner sur les techniques de prospection

Les stagiaires vont être amenés à faire des appels en réels afin de toucher du doigt les difficultés potentielles.

Original :

L'outil de simulation de la prospection où comment calculer son effort de prospection

Cours suivant :

-

Pour vous inscrire :

Tel. : 04.78.14.19.19

Fax : 04.78.14.19.00

Email : amra.info@atoutmajeur-ra.com

Renseignements et planning des formations :

<http://www.atoutmajeur.com>

Module 1 : Préparer la prospection

Définir les objectifs, les cibles, les marchés dans le cadre de la politique commerciale de votre entreprise

Rechercher les prospects

Recherche de fichiers

Analyse, segmentation et tests

Préparer les argumentaires de vos commerciaux

Module 2 : Maîtriser la prospection téléphonique

Découvrir les clés de la communication téléphonique

Prendre RDV : techniques et méthodes

Baliser les différentes étapes de l'entretien

Construire la phrase d'accroche

Passer les barrages secrétaires

Répondre aux objections

objections prix

objections disponibilité

objections qualité

Savoir conclure positivement

Module 3 : Comment motiver et coacher vos vendeurs

Comment valoriser l'acte de prospection

Travailler sur le coaching de l'individu

Comment aider un vendeur en échec

Module 4 : Comment animer des séances collectives

Organisation et structuration de la chasse

Préparer les arguments de POIDS

Mise en place de la séance collective

Dynamisation et atteinte des objectifs

Module 5 : Méthode pédagogique

Etude de cas

Préparation de scénario d'appels sortants

Réalisation d'appels sortants et rectification de l'action

Mise en situation de coaching à tour de rôle sur des appels réels