

PROGRAMME DE L'OFFRE DE FORMATION

Prendre rendez-vous avec un prospect

PUBLIC CIBLE

Vous êtes entrepreneur.e ? Vous envisagez de développer une activité ? Vous êtes déjà en activité et vous souhaitez améliorer votre pratique en matière de prise de contact et de réseau professionnel ? Vous exercez une fonction commerciale et vous souhaitez progresser dans la prise de rendez-vous ? Cette formation est pour vous !, Voir la vidéo de présentation ici : https://youtu.be/9fVGyXmF_sg

PRE-REQUIS

Avoir une activité à développer, en cours ou en démarrage.

DUREE ESTIMEE

2h00

NIVEAU

Aucun niveau requis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Maîtriser sa posture et se sentir à l'aise dans sa relation téléphonique
 - o Préparer son appel
 - o Se mettre en conditions
 - o Décrocher son téléphone sans appréhension
- Créer une relation sincère et durable avec son interlocuteur.trice
 - o Délivrer un message clair
 - o utiliser des techniques simples pour prévenir et contourner les objections
 - o Orienter l'échange vers le résultat attendu
- Obtenir un rendez-vous ou rebondir en cas d'échec
 - o utiliser des techniques simples pour atteindre son objectif
 - o Faire le bilan de son expérience et la capitaliser
 - o Imaginer des solutions nouvelles

APTITUDES

Aptitudes à l'ouverture d'esprit et au lâcher prise. Se donner le droit à l'expérimentation

COMPETENCES

Compétences développées au cours de la formation : , S'exprimer de façon claire et synthétique, définir son message et le délivrer simplement, Passer à l'action et adopter une posture d'expérimentation

CONTENUS PÉDAGOGIQUES

- 1- Introduction Présentation de la formatrice et du programme de formation Présentation des participants



- 2- Mon premier appel Comment préparer son appel ? Comment surmonter le "filtrage" de l'appel ?
- 3- Maîtriser son message et sa posture Quelles sont les différents scénarios possible à la suite de mon introduction ? Comment s'adapter aux réponses de l'interlocuteur.trice ?
- 4- Atteindre l'objectif Obtenir un rendez-vous ou rebondir en cas d'échec ? Capitaliser son expérience et progresser dans la durée.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

La formation se déroule en e-learning. Possibilité d'associer des temps d'échange et d'accompagnement - Nous contacter

MOYENS D'ENCADREMENT

Une formatrice disponible, et maîtrisant l'utilisation des supports pédagogiques et les techniques commerciales

ÉVALUATION DES ACQUIS

Une formatrice disponible, et maîtrisant l'utilisation des supports pédagogiques et les techniques commerciales

Une feuille d'émargement signée par le stagiaire et le formateur, par demi-journée de formation, permettra de justifier de la réalisation de la prestation.

TAUX DE RÉUSSITE

100% des participants

MODALITÉS D'ACCÈS

La formation est accessible à tout public y compris aux personnes en situation de handicap. Pour mettre en place l'adaptation nécessaire, contactez-nous. Pour nous contacter : utilisez le bouton "contact" à droite de la page, ou contactez-moi directement : pmfactory46@gmail.com

DURÉE D'ACCÈS

2 à 3 jours pour une prise de contact et une définition commune du calendrier de mise en oeuvre

ORGANISME DE FORMATION :

La société OZON, SARL SCOP, RCS Montauban 445 193 832, code APE 7112B , Siret 44519383200026, Numéro de déclaration d'activité : 73 82 00390 82

Adresse postale : 10, cours Alsace Lorraine 82240 SEPTFONDS

Contact : ozon@ozon-cooperer.org

N'hésitez pas à nous contacter pour des propositions sur mesure et adaptées à vos besoins.