

ECA Form'Action

Partenariat gagnant

PROSPECTER AU TELEPHONE & OBTENIR PLUS FACILEMENT DES RENDEZ-VOUS AUPRES DE CLIENTS PROFESSIONNELS

PREAMBULE

Le téléphone, un outil irremplaçable mais si mal maîtrisé !

Rares sont les entreprises qui peuvent vivre sans un minimum de prises de rendez-vous obtenus suite à un appel téléphonique. Pourtant cette tâche indispensable rebute de plus en plus fortement les commerciaux. Et si leur approche de la prospection téléphonique, trop standardisée et trop "pesante", n'était pas la bonne ?

PROGRAMME

Sur 1 jour (selon contexte) **Prix sur 1 jours 195 € Net par personne (Mini 4 -Maxi 8)**

Se débarrasser de quelques idées reçues sur la pratique des appels téléphoniques : présentation des résultats d'une enquête menée par l'animateur auprès d'entreprises qui reçoivent de nombreux appels à vocation commerciale.

OBJECTIF

- Développer ses capacités à mieux identifier, avant l'appel, le bon interlocuteur et ses attentes probables.
- S'organiser matériellement et se motiver psychologiquement pour passer ses appels.
- Gérer votre appel avec efficacité !

Public visé : Commerciaux confirmés ou débutants, collaborateurs administratifs et techniques, chefs d'entreprise, créateurs ou repreneurs d'entreprise.

Les Athlètes que nous formons, c'est l'Avenir des Entreprises
et de l'Économie de **DEMAIN** sur le Chalonnais !

POUR ELLES, POUR EUX, POUR VOUS, DEVENONS PARTENAIRES...