

Prospection : la prise de RDV en BtoB

OBJECTIFS

- Maitriser les étapes de la prise de rendez-vous
- Utiliser les moyens digitaux et les techniques commerciales pour optimiser ses résultats

PROFIL PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne qui a une démarche de prospection vers les entreprises (BtoB)

PRÉREQUIS

Aucun

PROFIL FORMATEUR

Spécialiste de la démarche commerciale et de la Relation Client en appels sortants



- + Exercices d'application adaptés aux métiers des participants
- + Livret de la formation remis à chaque participant
- + Tarif unique de 1 à 8 collaborateurs d'une même entreprise
- + Possibilité d'adapter le contenu dans notre formule « sur-mesure »
- + Formateur: spécialiste de la démarche commerciale et de la Relation Client en appels sortants

SITE INTERNET

www.efficrm.com

PROGRAMME

- Préparer sa prospection (profil LinkedIn, identification des cibles, prise de contact...)
- Adapter son discours selon la cible et les moyens de la contacter
- Maitriser les techniques pour passer les différents barrages
- Capter l'intérêt et susciter l'envie d'en savoir plus
- Gérer les objections
- Adapter son discours et son attitude
- Connaitre et outils pour intensifier la démarche
- Suivre ses performances pour ajuster et maximiser les résultats

ÉVALUATION

En début de formation : questionnaire ou entretien

En cours de formation: exercices, mises en situation et débrief

Fin de formation : Bilan, tour de table

DURÉE

1 jour

TARIF

- Inter : 1200 €HT/p.
- Intra : Sur devis

LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Partage d'expériences
- Apports d'expertise et études de cas issus de situations réelles d'entreprise
- Exercices pratiques, jeux de rôles

Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Les dates de formation seront confirmées sous 48h maximum selon la disponibilité des participants et celle du formateur.

EffiCRM PARIS

contact@efficrm.com

00 33 (0)1 84 73 00 95

SOCIAL

efficrm entreprise

@effiCRM

efffiCRM