

Formation « Prise de rendez-vous par téléphone »

Que ce soit en acquisition ou fidélisation de clientèle, vous êtes régulièrement amenés à rencontrer prospects et clients.

Il faut donc pouvoir leur proposer un rendez-vous en leur donnant envie de vous rencontrer. C'est pourquoi nous vous proposons de (re) découvrir les techniques de prise de rendez-vous par téléphone, et d'améliorer vos résultats en bénéficiant de notre expérience spécifique.

Objectifs

- Préparer efficacement les appels à effectuer
- Créer un script d'appel en listant les principales étapes
- Utiliser systématiquement un bon motif d'appel en début d'entretien
- Identifier les besoins du prospect et lui proposer une solution adaptée
- Lever les principales objections en utilisant une méthode efficace

Contenu

- Préparation des appels
- Techniques de communication au téléphone
- Création du guide d'entretien (script)
- Gestion des barrages
- Détection des besoins
- Traitement des objections
- Et la forme, alors ?
- Détection de projet et prise de rendez-vous efficaces
- Jeux de rôles

BASIC

Demi-journée
de formation

Fr. 290.-

STANDARD

Demi-journée de
formation
+ suivi individuel de
1,5 heure*

Fr. 665.-

PREMIUM

Formation
+ suivi sur 2
sessions de
1,5 heure*

Fr. 965.-