

FORMATION : Module TV5

Titre | **Prospection**

Objectifs

Organiser et conduire une opération pour conquérir de nouveaux clients.
Savoir élaborer une stratégie et organiser une prospection efficace.
Optimiser la prise de rendez-vous qualifiés.
Maîtriser sa communication téléphonique.

Programme

- Les étapes de la prospection téléphonique
- Les objectifs
- La sélection des prospects
- Les modes de prospections
 - Courrier, courriel, SMS, téléphone...
- Les moyens de recherches
- Le guide de prospection téléphonique
- Les méthodes
 - CROC, DAPA, C, FOCA...
- La mesure des résultats
- Les règles de la communication téléphonique

Démarche pédagogique

Formation opérationnelle qui alterne les apports théoriques, les études de cas, les retours d'expériences et les mises en situation.

Documentation stagiaire

Support de formation intégral numérisé.

Modalités d'évaluation

Quiz numériques et mises en situation réelle.

Pré-requis

Aucun, mais il est conseillé de suivre :

EFCOM Conseil - TV7 - Pitch de présentation.

Durée

1 jour + ½ jour de mises en situation réelles par stagiaire.

Tarif

900 € / jour (Max 6 personnes).