REUSSIR SA PROSPECTION TELEPHONIQUE

Pour les directeurs, équipes commerciale, équipes de réception

Prérequis obligatoire :

- Etre en fonction au sein d'une exploitation
- Disposer d'un potentiel client sur un marché Affaires (Formation à caractère B to B)
- Maitrise de la langue française

Matériels ou équipements nécessaires :

- Ordinateur portable ou Smartphone
- Stylo, carnet
- Wifi (si à distance ou en intra)

FORMACODE : 34554

Objectifs pédagogiques :

- Acquérir un discours accrocheur
- Conquérir de nouveaux clients
- Supprimer l'appréhension de la prospection téléphonique

Méthodes pédagogiques :

La formation est bâtie autour de concepts réellement utiles dans le travail des collaborateurs au quotidien et privilégie la mise en situation pour que chaque stagiaire puisse valider les techniques énoncées.

Modalités d'évaluation :

- En début de formation : Test de niveau sous forme de QCM
- En cours de formation : Exercices en situation
- En fin de formation : Test d'évaluation sous forme de QCM

PROGRAMME DE FORMATION

Préparation de la démarche prospective

- Connaitre et définir son offre commerciale
- Définir les cibles à prospecter
- Connaitre son environnement
- Se constituer un fichier clients/prospects de qualité

Optimiser son environnement de travail

- Planifier son temps de travail pleinement consacré à la prospection
- Créer un environnement propice à la concentration
- Gérer son stress et ses émotions
- Les 10 règles d'or du télémarketing
- Définir un argumentaire téléphonique personnalisé

Les techniques de prospection téléphonique

- Prise de contact
- Passer le barrage de l'accueil
- Découverte des besoins
- Argumentation et réponse aux objections
- Conclusion et prise de congé

PROGRAMME DE FORMATION

Le suivi des prospects dans le temps

- Planification et mise en place du suivi dans l'organisation opérationnelle
- La fidélisation des prospects
- Les autres outils pour suivre ses prospects

Mise en application et entrainement

- Finalisation de l'argumentaire téléphonique pour chaque participant
- S'entrainer pour progresser
- S'écouter pour se corriger

MODALITES D'INSCRIPTION

* Nous vous conseillons d'être dans un endroit calme, qui vous permettra de suivre dans les meilleures conditions votre formation

Formations INTER
à distance ou en présentiel

De 10 à 12 participants
2 jours (14h) de formation
A partir de 308 € HT/ jour/ personne

Formations INTRA
à distance ou en présentiel

De 2 à 12 participants
2 jours (14h) de formation
A partir de 1200 € HT/ jour

Tous nos formateurs sont recrutés via un processus qualité précis.

CONTACTEZ-NOUS

academy@theoriginalshotels.com
+33 (0)1 44 84 44 07

NOS RÉSEAUX SOCIAUX

#APPRENEZORIGINAL

Sarl IDéHOTEL – N° Siret 513 613 703 00026
22, rue Maurice Grimaud - 75018 Paris Tel : 01 44 84 44 07
academy@theoriginalshotels.com
Déclaration d'activité enregistrée sous le N°11 75 46542 75 auprès du préfet de la région Ile de France