



## 3 H CHRONO POUR GAGNER DES RENDEZ-VOUS DE PROSPECTION AVEC DE BONNES ACCROCHES

Typologie: 3h chrono A distance

Référence : 8912

Prix : 340,00 CHF (HT)

Objectifs: Construire des accroches percutantes en prospection téléphonique.

Convaincre au téléphone pour décrocher le rendez-vous.

La prospection est plus que jamais le "nerf de la guerre" en développement commercial. Pour convaincre les clients, il faut obtenir des rendez-vous.

Cet atelier pratique de 3h vous aide à formaliser ce qui va faire la différence en prise de rendez-vous : l'accroche. Un format court, centré sur la pratique, des outils à disposition pour vous accompagner et l'accompagnement du formateur, vous repartirez avec votre accroche construite et opérationnelle, prêt à décrocher votre téléphone pour obtenir des rendez-vous.

### Programme

#### 1ère heure en groupe à distance - Immersion et interactivité

- Découvrez la méthode AIDA au travers de vidéos.
- Appropriiez-vous ses usages en partageant avec le consultant et les autres participants.
- Commencez à pratiquer.

#### 2ème heure en individuel - Action

Mise en pratique individuelle sur vos cas avec hot-line du consultant.

- Identifiez les intérêts de votre cible.
- Formalisez vos atouts différenciants.
- Finalisez votre accroche AIDA.

#### 3ème heure en groupe à distance - Consolidation et optimisation

- Échangez sur les bonnes pratiques et les astuces.
- Accédez à des fiches de méthodes complémentaires.
- Entraînez vous à traiter les objections.

PARIS

16 Nov - 16 Nov 2018 Formation garantie

14 Déc - 14 Déc 2018 Formation garantie