



3 h chrono pour gagner des rendez-vous de prospection avec de bonnes accroches

★★★★☆ 4,8/5 (16 avis)

A distance

Fondamental

Durée : 3 h

Réf. : 8912

Prix inter : 300,00 € HT

Forfait intra : 1.990,00 € HT

Les objectifs de la formation

- Construire des accroches percutantes en prospection téléphonique.
- Convaincre au téléphone pour décrocher le rendez-vous.

A qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

- Tous commerciaux et managers commerciaux souhaitant optimiser leur réussite en prise de rendez-vous.
- Assistant commercial en charge de la prospection téléphonique.
- Créateur d'entreprise en démarrage d'activité commerciale.

Prérequis

- Aucun.

Modalités de la classe virtuelle

Une formation 3Heures Chrono dure 3 heures en une seule séquence :

- Assistance technique et pédagogique
L'assistance technique est assurée par d'une équipe dédiée chez notre prestataire de classe virtuelle. Nos formateurs assurent l'assistance pédagogique pendant la classe virtuelle.
- Parcours pédagogique d'une durée de 3 heures
Il est composé d'une classe virtuelle de 3 heures, animée par un formateur expert du domaine et de l'animation de classe virtuelle.
 - Un premier temps est consacré à des apports d'expertise sur le contenu.
 - Un second temps est consacré à la mise en œuvre par chacun des participants dans son environnement de travail. Le formateur assure l'assistance pédagogique en mode synchrone à la demande de chacun des participants, via la classe virtuelle.
 - Un troisième temps permet de faire le débriefing de la mise en œuvre en situation réelle par le participant. Le formateur apporte des expertises complémentaires utiles.

Le formateur évalue la bonne compréhension et l'assimilation des participants grâce aux activités interactives, sur la base du référentiel des compétences à développer.

Programme

1ère heure en groupe à distance - Immersion et interactivité

- Découvrez la méthode AIDA au travers de vidéos.
- Structurez les 4 étapes de l'accroche.
- 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.
- Chronométrez la.

3ème heure en groupe à distance - Consolidation et optimisation

- Améliorez votre accroche avec l'aide du formateur.
- Simplifiez votre accroche, trouvez les mots qui font mouche.
- Entraînez-vous à traiter les objections.
- Repérez les bonnes pratiques pour conclure l'appel.

Sessions Inter 2020 - Pour organiser cette formation chez vous en Intra, merci de nous communiquer vos dates - Référence 8912

le 10 juin - Classe virtuelle 1 : le 10 juin de 13h30 à 16h30 **Dernières places disponibles**

le 17 juin - Classe virtuelle 1 : le 17 juin de 13h30 à 16h30

le 25 juin - Classe virtuelle 1 : le 25 juin de 9h30 à 12h30 **Session complète**

le 08 juil. - Classe virtuelle 1 : le 08 juil. de 13h30 à 16h30

le 17 sept. - Classe virtuelle 1 : le 17 sept. de 9h30 à 12h30

le 19 oct. - Classe virtuelle 1 : le 19 oct. de 14h30 à 17h30 **Session garantie**

le 16 nov. - Classe virtuelle 1 : le 16 nov. de 9h30 à 12h30 **Session garantie**

le 15 déc. - Classe virtuelle 1 : le 15 déc. de 9h30 à 12h30 **Session garantie**

Retrouvez en temps réel les dates et les places disponibles sur [Cegos.fr](https://www.cegos.fr) en tapant la référence 8912

espace-client@cegos.fr / 01 55 00 95 95

<https://www.cegos.fr/8912>

Généré le 09/06/2020