



La Prospection Téléphonique en Langue Anglaise

Langues étrangères

Réf. : 1043L

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Permettre aux participants d'être autonomes et efficaces lors de prospections par téléphone

PRÉ-REQUIS

Aucun

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Salles de cours équipées de : matériels audio -Tableaux. Validation des connaissances au fur et à mesure. Un bilan détaillé suit chaque action de formation.

CONTENU

Préparer la prospection

- > Prise de RDV, relance
- > Préparer ses argumentaires

Structurer son entretien

- > Utiliser les phrases d'accroche efficaces
- > Personnaliser le contact
- > Présenter une proposition de façon claire et précise
- > Savoir écouter activement
- > Découvrir les besoins du client pour mieux cibler son argumentaire
- > Savoir traiter les objections
- > Savoir comment et quand conclure
- > Reformuler la confirmation du RDV

Relancer un prospect

- > Personnaliser le contexte
- > Rappeler le cadre
- > Formules de politesse
- > Adapter son comportement en fonction des différences culturelles

Révision ponctuelle des structures grammaticales non-maîtrisées

PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne ayant à prospecter en langue anglaise

DURÉE ET DATES

Durée :

3 j soit 21 heures

Dates des inter-entreprises :

Nous contacter

FORMULES ET TARIFS

En inter-entreprises :

Nous contacter

En intra-entreprises :

Nous contacter

En cours particuliers :

Nous contacter

BESOIN D'AIDE POUR CHOISIR VOTRE FORMATION ?

☎ 02 32 74 56 94 Numéro unique d'appel

NOS CERTIFICATIONS



CENTRAL TEST
L'ART DE L'ÉVALUATION

TOSA® Centre Agréé