



Objectif général :

- **Acquérir** les techniques de prospection téléphonique,
- **S'assurer** des prises de rendez-vous avec des prospects,



Objectifs pédagogiques : A l'issue de la formation, les participants seront en capacité de :

- **Savoir :**
 - **Prospecter** efficacement,
 - **Obtenir** des rendez-vous suite à une prospection téléphonique,
- **Savoir-faire :**
 - **Cibler** ses prospects,
 - **Concevoir** un argumentaire adapté aux cibles,
 - **Dérouler** l'argumentaire de manière naturelle et appropriée en vue d'une prise de rendez-vous,
- **Savoir être :**
 - **Développer** l'esprit commercial,



Public : Entrepreneurs, managers, commerciaux juniors, assistant(es) commerciaux / d'accueil,



Pré-requis : Avoir la volonté de devenir acteur direct de la satisfaction clients / prospects,



Durée : 2 jours (dates à déterminer en fonction des possibilités des stagiaires)



Tarif jour (7 heures) : Contacter **CGS Conseils & Réseaux** au **06.37.01.17.83**

(Prise en charge possible du financement par OPCA)



Contenu de formation :

CGS Conseils & Réseaux

- **(Re)Découvrir** et appliquer les techniques de base de la prospection téléphonique,
- **Concevoir** et dérouler un argumentaire personnalisé et approprié aux objectifs,
- **S'approprier** des outils de ciblage prospects,
- **Perfectionner** les techniques de ciblages et de prospection,



Démarche pédagogique :

- **Apports** théoriques et méthodologiques (support de formation laissé aux participants),
- **Echanges** d'expérience entre participants,
- **Mise en pratique** par le jeu et/ou par des exercices basés sur le vécu des participants,



Information contact :

- **Contact :** Christian GOULIAS ; • **Tél :** 06 37 01 17 83
- **Courriel :** cgs.conseilsetreseaux@gmail.com ; • **Site :** <http://cgs-conseils-reseaux.com/>
- **Twitter :** <https://twitter.com/cgscr> ; • **Facebook :** <https://www.facebook.com/cgs.conseilsetreseaux>