

Prospection commerciale téléphone nouveaux AC

Objectifs

Conduire efficacement ses entretiens téléphoniques
Améliorer la qualité des rendez-vous
Acquérir un comportement simple et direct dans la relation téléphonique
S'approprier la méthode commerciale CAB ""caractéristiques, Avantages, bénéfices" et développer un argumentaire
Développer ses compétences dans la prises de rendez-vous et dans la vente par téléphone à distance

Pré-requis

En cours d'élaboration

Programme

En cours d'élaboration

PROFIL

Assistants Commerciales

INFOS COMPLÉMENTAIRES

Organisme : PRO BTP
Durée : 3 jours
Code stage : 1CALTEC65