

Relation client : prise de RDV et vente par téléphone

Objectifs

Maîtriser les techniques de prospection pour obtenir des rendez-vous ciblés

Pré-requis

Aucun

Programme

- Les clés de la communication téléphonique
- Prendre rendez-vous : techniques et méthodes
- Baliser les étapes de l'entretien
- Construire la phrase d'accroche
- Répondre aux objections
- Conclure positivement

PROFIL

conseillers particuliers, conseillers particuliers
itinérants nouveaux entrants ou en poste ayant
besoin d'une mise à niveau.

INFOS COMPLÉMENTAIRES

Organisme : PRO-DIRECT MARK
Durée : 2 jours
Code stage : 1CALTEC54