

MARKETING - COMMUNICATION

Marketing téléphonique Prise de rendez-vous par téléphone

OBJECTIF

Acquérir les techniques efficaces de prise de rendez-vous téléphonique auprès de prospects

Maîtriser la réfutation des objections au téléphone

Devenir assertif en proposant ses rendez-vous

DUREE

2 jours

TARIF

Sur Devis

CONTENU

Structurer un entretien de prise de rendez-vous

- Les aspects psychologiques de la rencontre virtuelle prospect / téléacteur
- Le plan d'une prise de rendez-vous en 8 phases
- Concevoir son propre guide

Franchir les barrages

- Passer les standards et les secrétariats
- Quelques échappatoires pour mieux éviter les barrages

La qualification d'un prospect

- La qualification directe
- Qualification directe + prise de rendez-vous
- Les bonnes questions
- Le questionnaire

La réfutation des objections

- Objection et argument
- Vraie ou fausse objection ?
- La technique de l'entonnoir
- La réfutation des objections
- Le rendez-vous de principe
- Rendez-vous alternatif vs rendez-vous unique

Les fondamentaux de la téléprospection

- Le vocabulaire
- Les mots à éviter
- La voix

