

PUBLIC

Tout permanent d'une agence

OBJECTIFS

Apprenez à maîtriser les différentes étapes de la prise de rdv

Développez votre aisance en prospection

Sachez réaliser une proposition active impactante

Changez votre discours et identifiez les clés d'optimisation pour développer vos marges

NIVEAU REQUIS

Aucun – Néanmoins une maîtrise de l'approche commerciale est un plus

PÉDAGOGIE

Utilisation d'un vidéo projecteur et d'un support de cours

Alternance de théorie et mises en situation

Accompagnement terrain

ENCADREMENT

Nos formateurs sont des pédagogues avec une véritable expérience terrain

Ils ont tous expérimentés dans leur(s) domaine(s) d'intervention(s)

DURÉE

2 jours (7 heures par jour)

Prospection commerciale

Qualification de fichiers

- Pourquoi qualifier les prospects
- Les moyens à ma disposition
- La mise en pratique
- Les astuces

La méthode de prise de rdv par téléphone

- Les clés de la réussite
- Adapter son discours
- Réussir à prendre un rdv en 3 étapes maxi
- Savoir rebondir sur les objections

La mise en pratique

- Séquence de mise en pratique

L'entretien commercial

- Les phases de l'entretien
- Se donner des objectifs
- Savoir rebondir aux objections

La prospection terrain

- Informations utiles et méthode
- Adapter son discours
- Se donner des objectifs
- Se baser sur le discours agence (si existant)

Proposition active

- Création d'un mail accrocheur
- Les informations à mettre en avant
- La présentation
- Engager à l'action
- Les relances
- Gérer les difficultés
- Les clés de la réussite

Développer les marges

- Contenu de la proposition commerciale
- Identifier des clés d'optimisation possibles
- Savoir se servir des clés comme leviers