

Durée et organisation :

Durée : 1 journée soit au total 7h

8h30-12h / 13h-16h30

Modalités pédagogiques :

80% en méthode active (mises en situations orales, travaux en équipes)
Remise d'un livret participant/e numérique intégrant les exercices produits après la formation. Un appui personnalisé peut être effectué aux pauses et en fin de journée.

Modalités d'évaluation :

Mises en situation
présentielles
évaluations à chaud sur les formateurs

La cible :

Toute personne amenée à prendre des RDV
Groupe de 8 à 10 collaborateurs

Prérequis des participants:

Aucun

Tarifs :

A partir de 1600 € HT / journée selon critères + frais

Modalités et délais d'accès :

L'accès à nos formations peut être initié, soit par l'employeur, soit à l'initiative du salarié avec l'accord de ce dernier, soit à l'initiative propre du salarié. Pour chaque demande de formation, notre service réalise dans la mesure du possible un entretien téléphonique afin d'établir une formation personnalisée qui prend en compte les attentes, les préférences et les contraintes du prospect. Une politique de prévention de la violence dans leur(s) établissement(s) peut-être également proposée. Lors de cet entretien, les modalités de déroulement et de sanction de la formation, le ou les objectifs, les connaissances et les compétences acquises, les sources de financement, etc..., sont précisés. Une proposition commerciale (hors subrogation OPCO) est transmise, un programme adapté ainsi qu'une fiche client, qui permet de faciliter les échanges administratifs. A réception du devis signé l'organisation logistique, technique, pédagogique et financière est établie lors des divers échanges avec notre service formation et le commanditaire. **Le délai d'accès aux formations, tient compte de ces différentes formalités afin d'être accessible dans un temps minimum d'un mois avant le début de l'action.**

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Toutes nos formations sont accessibles et adaptables aux personnes en situation de handicap et nous veillons au respect des conditions d'accueil.

De plus, tous nos formateurs/intervenants y sont sensibilisés

Objectifs :

A l'issue du stage, les participants sont capables de :

- Prendre et obtenir des rendez vous
- Acquérir les bons réflexes commerciaux lors de la prise de rendez-vous

Programme

Prendre et obtenir des rendez vous

- Préparer la prise de RDV
- Agir pour la prise de RDV
- Suivre la prise de RDV

Acquérir les bons réflexes commerciaux lors de la prise de rendez-vous

Intégrer les règles essentielles de l'entretien téléphonique

- passer les barrages
- traiter les objections
 - lister des objections et assurer leurs traitements
- suivre le client
- Utiliser le bon vocabulaire

Rebondir de la détection de projet vers le rendez-vous

- Intégrer l'argumentaire de prise de RDV

Intégrer les stratégies pour gagner :

- Mettre en œuvre le RDV direct
- Découvrir et définir le choix de la prise de RDV
- Qualifier pour préparer le rappel

Utiliser une fiche de restitution des actions téléphoniques de la journée pour le suivi commercial ou son CRM.

Contact : Thierry RAVIGNEAUX contact@hda-s.com Tél : 06 64 14 63 50

www.hda-s.com