

Recruter la clientèle



OBJECTIFS

- ➔ *Organiser sa prospection commerciale (Cible, qualification, ...)*
- ➔ *Optimiser sa prise de rendez-vous*

■ ORGANISER LA PROSPECTION

- *Les raisons de prospecter*
- *Définir son offre sur des critères objectifs : Matrice SWOT, positionnement, Ciblage...*
- *Les outils de prospection: Fichier, historique, CRM...*
- *Mieux connaître les profils de clients pour adapter le comportement et le discours.*

■ PROSPECTER AU TÉLÉPHONE

- *Savoir prospecter au téléphone et en face à face.*
- *Construire un script d'appel pour plus d'efficacité : la méthode CROC*
- *Ne pas se laisser déstabiliser par les premiers refus.*

Une attestation de formation est fournie suite à l'évaluation des acquis contrôlés tout au long de la formation

- ❑ **PARTICIPANTS:** Toutes personnes ayant une fonction commerciale, du débutant à l'expérimenté.
- ❑ **TARIFS 878€ net de taxes comprenant**
 - 1 rendez vous téléphonique de diagnostic.
 - 2 journées d'apports théoriques espacées d'un mois pour éprouver l'efficacité des solutions proposées.
 - 1 rendez vous téléphonique de bilan.