



**La Formation Commerciale**

rencontrez vos objectifs

### *L'Atelier Pratique de téléprospection*

28 et 29 août 2007 - Paris intra muros

## Trouvez vos nouveaux Clients par téléphone pendant l'atelier

Véronique Bessonnat, Formatrice en télémarketing, et Sophie Vilain, Prospectrice professionnelle, vous proposent un stage **100% opérationnel** :

**Premier jour : Vous créez vos argumentaires de prospection**  
**Deuxième jour : Vous appelez vos 50 prospects depuis la salle**

- Vous sortez de formation en ayant noué de nouvelles relations avec vos prospects (préparez au moins 50 noms et adresses)
- Une salle, 8 bureaux et 8 lignes téléphoniques
- Durée : deux jours : 1 jour création et training, 1 jour appels en réel

**les 28 et 29 août 2007 – Paris intra muros**

Groupes de 4 à 8 personnes

**Budget global: 450 euros** - l'organisme ne facture pas de TVA

**Comment faire ?** Réservez par retour de mail, et bloquez vos dates

**Prise en charge** : La formation peut être prise en charge en tout ou partie par votre organisme de cotisation à la formation professionnelle, ou subvention de type Cap entreprise

**Qui sommes – nous** : Véronique BESSONNAT pratique depuis 25 ans et forme depuis 17 ans sur ces sujets. Sophie Vilain a pour activité principale la prise de rendez-vous en prospection pour ses clients. Elle a créé Atouts Prospects à cet effet.

Page suivante : programme



# La Formation Commerciale

rencontrez vos objectifs

## La Prise de rendez-vous au Téléphone

Jour 1 :

### L'ORGANISATION DES APPELS

- Organisation matérielle et temporelle
- Choix des fichiers et création des tableaux de bord
- Gestion des rappels et ratios d'efficacité
- Préparation psychologique : bon/mauvais stress

### PSYCHOLOGIE D'UNE RELATION AVEUGLE

- Conséquences d'un média urgent, dérangeant
- Soigner sa voix : sourire, ton, rythme, élocution, volume,

### PRINCIPES DE LA COMMUNICATION TELEPHONIQUE

- Le schéma de la compréhension téléphonique
- Le bon langage du téléphone : précis, positif, pugnace, imagé
- Les techniques d'interview
- Qu'est-ce que l'écoute active ?

### LES ETAPES DE LA CREATION DU SCRIPT

- Quels objectifs de l'entretien ?
- Trouver les bonnes phrases d'accroche : Techniques
- Les « barrages » vous aident
- Les différents types d'objections
- Comment les traiter
- Quand et comment conclure

### JOUR 2 APPELS EN REEL ET COACHING DE LA PART DES FORMATEURS

**Conditions de règlements** : Règlement par chèque en début de séminaire, contre facture acquittée et convention de formation pour prise en charge par votre organisme collecteur de formation.

**Plus d'info ? Appelez-nous : 01 43 70 15 21 ou de préférence 06 60 10 43 34**