

# FORMATION

## GAGNER DE NOUVEAUX CLIENTS EN PROSPECTANT PAR TELEPHONE

Parce que vos clients actuels ne suffisent pas à développer votre chiffre d'affaire, la conquête de nouveaux contrats est indispensable. La prospection est un atout majeur pour votre réussite commerciale. Donnez vous les moyens du succès!

### Objectifs

- Organiser une prospection efficace
- Traiter les objections
- Gagner plus de rendez-vous
- Optimiser ses relances téléphoniques

### Programme de formation

- Organiser une prospection efficace
  - Pratiquer une posture positive
  - Optimiser son fichier client
  - Préparer son pitch d'accueil
- Traiter les objections
  - Connaître les techniques commerciales
  - Pratiquer le rebond commercial
  - Passer les barrages
- Gagner plus de rendez-vous
  - Renforcer l'attention du prospect
  - Amener sa proposition
  - Réussir sa prise de congé
  - Garder sa motivation après un refus
- Optimiser ses relances téléphoniques
  - Formaliser les informations collectées
  - Programmer ses relances
  - Auto analyser ses résultats



1 JOUR (7 HEURES)

LILLE CENTRE

30 NOVEMBRE 2018

350€ HT\*

REPAS INCLUS

### Public

- Indépendant, Freelance, Auto-entrepreneur, Chef d'entreprise, créateur d'entreprise.

### Pré-requis

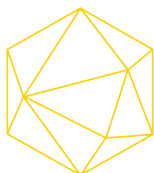
- Aucun

### Enjeu

- Acquérir des automatismes pour mieux prospecter par téléphone.

### Modalités pédagogiques

- Partage d'expériences
- Feed back
- Mise en situation
- Jeux de rôles
- Quizz et exercices
- Supports de cours digitalisés
- Construction d'outils individualisés



MY BOX FORMATION  
Solutions pour Entrepreneurs



Informations et réservations:  
MY BOX FORMATION

[www.myboxformation.com](http://www.myboxformation.com)

06.61.40.76.61

[myboxformation@gmail.com](mailto:myboxformation@gmail.com)

Siret : 498 054 055 00013

Numéro de déclaration d'activité : 3259.09536.59

\*TVA non applicable, art 293B du CGI