



Prérequis

Aucun

Public

Tout public

Objectifs

Prospection physique

Maîtrise du téléphone

Élément de marketing direct

Le suivi des prospects

Pédagogie

Exposés

Cas pratique

Mises en situation

Jeux de rôles et simulations

Mise en pratique sur le terrain.

Validation

Évaluation des compétences par QCM
ou formulaire en ligne

Attestation de formation

Prospection téléphonique

2 jours – 14 heures

L'identification des cibles

Être connu et reconnu

Définir et analyser un secteur de prospection
détaillé

Les techniques et outils

La préparation physique et mentale

Recherche d'outils adaptés

La relation client en situation de prospection

Créer l'empathie

Rechercher les informations pertinentes

AFEST

VISIO



N° déclaration
22 600 288 660

Groupe MAB

83 rue de Paris – 60200 Compiègne

09 87 38 20 85 // rebecca.groupemab@gmail.com // www.groupemab.com