

# FORMATION COMMENT PRENDRE SES RENDEZ-VOUS TÉLÉPHONIQUES ?

## Objectifs

- > Elaborer son script de phoning.
- > Elaborer son plan d'action de phoning ?
- > Utiliser les outils digitaux pour sa prospection téléphonique.

## Public et pré-requis

- > Chef d'entreprise de 0 à 20 salariés.
- > Artisan.
- > Consultant.
- > Indépendant.

## Durée

- > 1 jour soit 7 heures.

## Programme

- > Déterminer le script de prise de rendez-vous.
- > Déterminer les réponses aux objections.
- > Déterminer le savoir être.

« Selon le rythme de pratique, il faut de 1 à 3 mois pour acquérir solidement un programme de formation »

## Méthode pédagogique

- > 100% face à face pédagogique.
- > Notre pédagogie est basée sur la mise en pratique de cas professionnels avec alternance d'apports théoriques et de mise en pratique informatique tout au long des modules afin de valider les acquis.
- > Chaque stagiaire travail sur un PC.
- > Outils utilisés : support pour rédaction, Étude de cas.

## Tarifs & Lieu

- > Nous consulter.

## Accessibilité

- > Intra-entreprise et Inter-entreprises.



TOSA® Centre Agréé



sage | Partenaire Agréé

