

LA PRISE DE RENDEZ VOUS TELEPHONIQUE

OBJECTIF :

Maîtriser les principes fondamentaux de la prise de rendez-vous téléphonique.

POPULATION CONCERNEE :

Commerciaux, Assistants Commerciaux, Secrétaires, Travailleurs indépendants.

PRINCIPAUX THEMES ETUDIES :

- L'identification de la cible
- L'organisation d'une campagne de rendez-vous
- La détection du cœur de cible
- La conduite des différents entretiens
- La présentation personnelle
- L'impact de la voix
- L'environnement de travail
- Les barrages à éviter
- L'intérêt de l'interlocuteur
- Les questions à poser
- La proposition de rendez-vous
- L'organisation du suivi des contacts

METHODE PÉDAGOGIQUE :

Apports théoriques. Méthode interactive (mises en situation) présentant chronologiquement les diverses étapes de la communication.

DURÉE RECOMMANDÉE :

2 jours - 14 heures.

HONORAIRES : La mise en œuvre donne lieu à l'établissement d'un devis.