

OPTIMISEZ VOTRE ACCUEIL ET VOTRE PROSPECTION TÉLÉPHONIQUE - DIGITAL COACHÉ



AAB723C

5h dont 2h de coaching 990,00 €^{HT}

Objectifs

Adapter les méthodes d'accueil et de prospection téléphoniques au contexte de votre organisation

Profil Stagiaire(s)

Toute personne dont l'usage du téléphone est déterminant dans son activité commerciale.

Profil animateur(s)

Spécialiste confirmé des techniques de prospection commerciale.

Concepteur des modules

Expert du sujet et du coaching à distance.

Contactez-nous

Conseiller formation
09 88 66 10 00
inscriptions@demoss.fr



MODULES

Accueil et téléphone : adopter une posture professionnelle

Le premier contact avec un organisme, une entreprise, une institution est déterminant pour son image. Aussi, il est important d'adopter une posture professionnelle lorsqu'on accueille les visiteurs ou que l'on répond au téléphone.

Préparer ses entretiens de prospection et de vente par téléphone

Qu'il s'agisse de prendre un rendez-vous commercial, relancer un prospect, au téléphone, les obstacles sont nombreux. Les téléprospecteurs et télévendeurs efficaces ont en commun certaines compétences et techniques qui leur permettent d'atteindre leurs objectifs.

Mener ses entretiens de prospection et de vente par téléphone

La prospection et la vente par téléphone sont devenues des moyens largement utilisés pour élargir sa clientèle. Encore faut-il s'assurer de posséder toutes les techniques nécessaires pour obtenir de précieux rendez-vous ou conclure une vente.

Accueillir au téléphone

Accueillir au téléphone, c'est établir une bonne relation et donner une image positive de l'établissement. À ce titre, toute personne travaillant dans l'établissement participe à la fonction d'accueil dès l'instant où elle reçoit une communication et doit faire preuve de courtoisie et d'efficacité.

OPTIMISEZ VOTRE ACCUEIL ET VOTRE PROSPECTION TÉLÉPHONIQUES - DIGITAL COACHÉ



AAB723C

5h dont 2h de coaching 990,00 €^{HT}

Structure

Dès validation de son inscription par DEMOS, l'apprenant reçoit par mail une confirmation d'accès sur le « HUB de formation à distance DEMOS ». Cet accès est personnel et sécurisé par un mot de passe.

Durant la validité de son programme, l'apprenant se forme en réalisant, 100% à distance et à son rythme, ses modules eLearning.

A tout moment, il peut solliciter le service d'Assistance Demos pour toute question d'ordre technique ou fonctionnel (prise en main de la solution).

L'apprenant est coaché par un expert Demos qui, au travers de séances de coaching téléphoniques de 30 mn, l'aide à transposer les acquis de la formation dans son cadre professionnel et personnel.

Ces séances sont planifiées lors de la prise d'inscription et sont confirmées par mail 48h avant.

La synthèse des séances est accessible uniquement via l'accès sécurisé de l'apprenant.

A l'issue de la validité de son programme, l'apprenant reçoit, par mail, un certificat de réalisation conforme à ses réalisations.

A l'issue de son programme, l'apprenant est invité à répondre à un questionnaire de satisfaction.

Méthode pédagogique

Ce programme coaché vous permet d'adapter vos interventions téléphoniques à votre contexte professionnel.