



Les enjeux adressés par cet atelier :

1. Franchir avec aisance les barrages secrétaires et les boîtes vocales
2. Réussir son pitch
3. Adresser les questions et objections de son interlocuteur

PROGRAMME : 1 journée

1. Les techniques avancées de prise de rendez-vous décideurs : franchir les barrages, trouver la bonne accroche, traiter les objections
2. Mise en pratique : jeux de rôles en salle et en binôme
3. Mise en situation : appels sur une cible de prospect en présence de l'instructeur permettant un recadrage immédiat

En savoir



BENEFICES

A l'issue de cet atelier, vos commerciaux :

- Décrocheront d'avantage de rendez vous avec des décideurs
- Augmenteront la productivité des sessions de phoning de manière notable
- Disposeront d'un script détaillé et interactif pour réussir leur prise de rendez vous
- Sauront utiliser tous les leviers efficaces de la mise en relation avec un décideur :
 - Les recommandations
 - Les signaux d'affaires
 - Les références dans un même secteur

BUDGET 600 € HT

par apprenant

**mini 2 000 € HT et hors script*

Votre contact :

Nathalie HENRIOT, Directrice Conseil

nhenriot@nomination.fr / 06 07 55 76 28