

Ce module vous permettra d'organiser et préparer les sessions de prospection téléphonique, maîtriser les techniques de communication, de questionnement et de franchir les barrages avec plus d'efficacité.

### DURÉE

7 heures incluant :

- 1 heure 15 d'accompagnement préparatoire
- 5 heures 45 d'accompagnement pratique

### CAPACITÉ

4 À 11 STAGIAIRES

### MODALITÉ DE SESSION

PRÉSENTIEL OU DISTANCIEL

### TARIF

900€ (Le prix de la formation est donné à titre indicatif.

Des prises en charges totales ou partielles sont possibles en fonction des financements des entreprises ou de partenaires.)

### ATTESTATION DE COMPÉTENCE

DÉLIVRÉ APRÈS MISE EN SITUATION LORS D'ÉTUDE DE CAS

### PUBLIC CONCERNÉ

Tous public

### LIEU

DISTANCIEL ou PRESENTIEL  
383 BIS RUE DE VAUGIRARD  
75015 Paris

### ACCESSIBILITÉ

Formation ouverte à certaines formes de handicap : contactez-nous pour plus d'information.

### DELAIS D'ACCES

Futures dates de formation disponibles sur le site internet ou sur appel.

### PRÉ REQUIS

Aucun

## OBJECTIFS

- Stratégie de Prospection
- Matrice ABC/IPO
- Compelling event
- Retro Planning & plages horaires
- Discours avec valeur ajoutée
- Traitement des objections

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Support
- Cas de mis en pratique

## MÉTHODES MOBILISÉES

L'équipe pédagogique est appuyé par un pôle médico-psychosocial afin d'adapter la formation en fonction du public accueilli. Les méthodes utilisées pourront être démonstratives, actives, analogiques, magistrales, interrogatives ou par la découverte.

## ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Elle est composée d'intervenants ayant des compétences pédagogiques développées et sont des experts dans leur domaine d'intervention

## ÉVALUATION

Mise en situation lors de cas pratiques