



# Vente

→ *Prospecter par téléphone*

Ce stage est destiné aux agents des centres d'appels (sortants)

## OBJECTIFS

Prospecter de nouveaux clients par téléphone

## INTERVENANTS

Professionnels des techniques relationnelles et commerciales

## CARACTERISTIQUES

*Durée* : 2 jours

*Nombre d'heures* : 14 heures

## LIEUX DE FORMATION

- Massy (91)
- La Courneuve (93)
- Toussus-le-Noble (78)
- Roissy (95)
- Chez client

## CONTENU

*Situer la prospection dans la démarche commerciale*

- Pourquoi perd-on des clients ?
- La vie d'un portefeuille
- Pourquoi prospecter ?
- Identifier les freins
- Analyse de l'existant : potentiel, probabilité, accessibilité

*Préparer sa prospection*

- Choisir les bons canaux : avantages, inconvénients
- Les fichiers
- Se fixer des objectifs
- Préparer son questionnaire : guide d'entretien
- Les bases de la communication au téléphone

*Démarrer sa campagne de prospection*

- Les conditions du succès : la méthode des 8P

## LES MOYENS PEDAGOGIQUES

- Plateaux techniques adaptés, dédiés à cette spécialité de formation, avec tous les équipements professionnels nécessaires.
- Des progressions pédagogiques axées sur la maîtrise du geste, les règles de l'art et la sécurité des vols, dans toutes les disciplines

## Formations & services pour les entreprises de l'Aérien

AFMAé CFA des Métiers de l'Aérien Siège : 56 rue de Vilgénis - 91300 Massy  
Tél. 01.64.53.88.65 - [www.afmae.fr](http://www.afmae.fr)

**Conditions générales de vente** : [contacter abenoiste@cfa-afmae.fr](mailto:abenoiste@cfa-afmae.fr)  
Organisme de Formation Continue : **N° 11910346091**

