



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

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

