

Prospection

Comment prospecter?



Contenu de la formation :

La formation vous donne les clés pour prospecter sereinement et avec le sourire. Vous connaîtrez les meilleurs outils adaptés à vos cibles. Vous apprendrez à les maîtriser. Vous travaillerez votre propre discours afin d'être opérationnel.

Le diagnostic sur votre prospection.



OBJECTIFS

- Créer votre propre stratégie de prospection

QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les commerciaux
- Les vendeurs

DUREE

- 18 heures

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (maîtrise des outils)

TARIF

- 1 440 € H.T soit 80€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

Outils

Astuces

Traitement des objections