



UNE PRISE DE RENDEZ-VOUS PERFORMANTE

IL N'Y A PAS DE HASARD, IL N'Y A QUE DES RENDEZ-VOUS !

OBJECTIFS

- DÉCROCHER des entretiens
- ÉPROUVER du plaisir à prospecter
- ÉVITER les refus
- ÊTRE en confiance
- ACCROÎTRE vos résultats

À VOS AGENDAS, PRÊT ?
PARTEZ !

Dans cette ère digitale du business, l'appel téléphonique demeure un pilier essentiel pour la prise de rendez-vous avec vos prospects. Surmontez vos préjugés et captivez vos interlocuteurs !

ENSEIGNEMENTS

- Je maîtrise les 5 phases d'un appel.
- J'accède au décideur.
- Je communique efficacement.
- Je provoque l'adhésion.
- Je fais face aux objections.
- J'appelle avec aisance.

MÉTHODE

Une technique largement éprouvée pour **PERFORMER**

Des conseils pratiques et pertinents

Une pratique adaptée à votre secteur pour **CONCERNER**

Des mises en situation réalistes (jeux de rôle) pour **S'APPROPRIER**



Entrepreneur & manager
Commercial junior & senior



Minimum 2 journées

