



OBTENIR DES RENDEZ-VOUS QUALIFIÉS

- Adopter les bonnes techniques pour rentrer en contact avec les clients
- Obtenir des rdv qualifiés grâce à un ciblage efficace de sa clientèle
- Préparer un scénario téléphonique adapté au contexte commercial actuel



Public visé

- Commercial en prise de fonction ou souhaitant acquérir les techniques de prospection, assistante commerciale
- Toute personne chargée de développer l'activité commerciale par la prospection et la prise de RDV qualifiés



Durée

- 2 journées (14 heures)



Lieu de la formation

Site de Poitiers

Maison de la Formation
ZI de la République - 120 rue du
Porteau
86000 Poitiers

Site de Loudun

Espace Formation
1 avenue de la Coopération
86200 Loudun

Site de Montmorillon

Immeuble Eco espace - 70 rue de
Concise
86500 Montmorillon



Contact

fccivf@mdf86.net
05 49 37 44 68
www.poitiers.cci.fr

Voie d'accès : Alternance Formation continue Demandeurs d'emploi VAE

Pré-requis

Pour la formation continue

- Avoir une première expérience dans les métiers du commerce

Nos points forts

- Apports théoriques et pratiques :
- Mises en situations : jeux de rôle et simulations
- Travail à partir de situations vécues par les participants
- Apports méthodologiques – scénario quantitatif – scénario qualitatif
- Apports de techniques de communication par téléphone
- Utilisation d'un logiciel de GRC (CRM)
- Profil de l'intervenant : formateur spécialisé dans la prise de RDV qualifiés avec expérience significative en entreprise

Conditions d'inscription

Pour la formation continue

- La formation doit être validée en amont par votre entreprise



OBTENIR DES RENDEZ-VOUS QUALIFIÉS



Validation

Formation non certifiante
Attestation de formation



Coût de la formation

Salarié, nous consulter



Date de session

Entrée possible en fonction de
la demande et sous réserve d'un
nombre suffisant d'inscrits

Programme et contenu

- Passer du télé-marketing « Push » au télé-marketing « Pull »
- Préparer la qualification par l'exploitation d'un logiciel de gestion de relation clients et de l'inbound Marketing
- Concevoir les 2 types de scénario de prise de RDV :
- Scénario de prise de RDV dit « quantitatif » : remplir l'agenda
- Scénario de prise de RDV dit « qualitatif » ou qualifié



Nos établissements sont engagés dans une démarche de progrès pour l'accessibilité des centres de formation, en collaboration avec le Centre Ressource Formation Handicap. Pour connaître la faisabilité de votre

projet de formation, contactez directement notre référent handicap : cciv-formation-handicap@mdf86.net



CCI VIENNE FORMATION

120, rue du Porteau BP 495 - 86012 POITIERS Cedex
Tél : 05 49 37 44 50 E-mail : cciv.formation@mdf86.net
N° déclaration d'activité : 54860109086



www.poitiers.cci.fr/formation

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE LA VIENNE

Siège social : 7 Avenue du Tour de France
CS 50146 Chasseneuil - 86961 Futuroscope Cedex
Tél : 05 49 60 98 00
SIRET 18860003500144