



PERSONNALISER SA RELATION COMMERCIALE



J'adapte mes formations à vos besoins
en **accompagnement individuel** !

7 heures = 950 €

net de taxe

6h de formation + 1h de validation des acquis

Choisissez parmi ces thèmes pour composer votre formation :

L'organisation de sa prospection	>>>>>>>>	récence, moyens, cible
Le discours de prospection physique	>>>>>>>>	présentation, questionnement, objectif
Le discours de prospection téléphonique	>>>>>>>>	accroche, questionnement, objectif
La prise en mains d'un rendez-vous client	>>>>>>>>	étapes, lead, gagnant-gagnant
La découverte des clients	>>>>>>>>	questionnement / sujets pertinents
La mise en valeur des services de l'entreprise	>>>>>>>>	supports / discours / animation
La présentation d'une proposition adaptée	>>>>>>>>	développer l'intérêt de la cible
La gestion des objections	>>>>>>>>	transformer le négatif en positif
Le suivi qui tend vers l'humain	>>>>>>>>	relances / moyens / émotions / attentes
L'organisation au quotidien	>>>>>>>>	agenda / mail / alertes / rangement