

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

APTITUDES 21
GUILLORIT Nathalie
05.57.61.20.31
contact@aptitudes21.com

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Entretien

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Non renseigné

Prérequis pédagogiques :

Avoir une bonne maîtrise de la langue à l'oral.

Contrat de
professionnalisation
possible ?

Non

Objectif de la formation

Acquérir les outils et méthodes pour optimiser sa communication téléphonique au service de l'action commerciale.

Contenu et modalités d'organisation

Communication téléphonique • Prendre conscience de l'impact de l'accueil téléphonique sur l'image de l'entreprise • Définir les objectifs de l'entretien téléphonique • Préparer un argumentaire adapté • Savoir se présenter et présenter l'entreprise • La bonne utilisation de sa voix
Prospection téléphonique • Cibler les bons objectifs • Passer les barrages • Appréhender les motivations du prospect • Utiliser les phrases d'accroche • Formuler les bonnes questions pour découvrir les besoins • Présenter son offre • Négocier • Répondre aux objections Conclure la vente • Obtenir une confirmation orale puis écrite • Finaliser l'entretien • Évaluer l'efficacité de son action

Durées de la formation *14h en cours du jour

Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Modularisé

Commentaires sur la parcours personnalisable 2 jours consécutifs de 7 heures

Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00140457	du 01/04/2019 au 31/12/2024	(33)	APTITUDES 21		Non éligible	FPC