

Prospection commerciale

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et
contact

MODULA FORMATION

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 :

Inscription directe ou par un conseiller
en insertion professionnelle

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Non renseigné

Prérequis pédagogiques :

Aucun prérequis. Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter afin que nous puissions vous accompagner et vous orienter au mieux dans votre demande et vos démarches.

Contrat de
professionnalisation
possible ?

Non

Objectif de la formation

Connaître les techniques de bases de l'entretien téléphonique ou physique de vente Acquérir une méthode d'entretien téléphonique Savoir prendre des rendez-vous qualifiés dans un objectif commercial, construire son guide d'entretien téléphonique

Contenu et modalités d'organisation

Bâtir un plan de prospection • Cibler ses clients pour obtenir des rendez-vous utiles • Segmenter ses clients à l'aide de la méthode RFM • Collecter des informations en utilisant les outils 2.0 , CRM ... • Se fixer des objectifs quantitatifs et qualitatifs Connaître les techniques de base de l'entretien de vente • Préparer l'action : acquérir une méthode d'entretien téléphonique et d'entretien physique • Motivation et automotivation à prospecter • Quels critères pour cibler sa prospection ? • Le profil du client idéal • Organiser son plan de prospection • Planifier son temps • Se fixer des objectifs Les règles d'un entretien téléphonique réussi • Le savoir-être • Le savoir-dire : les règles du langage téléphonique, les mots et expressions à éviter • La prise de note La méthode C.R.O.C. • Contact • Raison de la prise de contact • Objectif de l'appel • Conclusions • Traiter les objections Le Guide d'Entretien Téléphonique • Qu'est-ce que le GET ? • Pourquoi/comment • Acquisition et construction de son GET • Prendre des rendez-vous qualifiés en nombre pour soi-même ou pour une équipe commerciale • Savoir construire son guide d'entretien téléphonique (GET) personnalisé.ue (GET) personnalisé.

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Mixte**

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
00504291	du 01/01/2024 au 31/12/2025	Bayonne (64)	MODULA FORMATION		Non éligible	
00539946	du 02/01/2025 au 03/01/2025	Bayonne (64)	MODULA FORMATION		Non éligible	
00539942	du 22/01/2025 au 23/01/2025	La Rochelle (17)	MODULA FORMATION		Non éligible	
00539950	du 13/02/2025 au 14/02/2025	Limoges (87)	MODULA FORMATION		Non éligible	

00539954	du 03/03/2025 au 04/03/2025	Bruges (33)	MODULA FORMATION	Non éligible	
00539943	du 27/03/2025 au 28/03/2025	La Rochelle (17)	MODULA FORMATION	Non éligible	
00539947	du 14/04/2025 au 15/04/2025	Bayonne (64)	MODULA FORMATION	Non éligible	
00539951	du 15/05/2025 au 16/05/2025	Limoges (87)	MODULA FORMATION	Non éligible	
00539958	du 02/06/2025 au 03/06/2025	Bruges (33)	MODULA FORMATION	Non éligible	
00539944	du 26/06/2025 au 27/06/2025	La Rochelle (17)	MODULA FORMATION	Non éligible	
00539948	du 15/07/2025 au 16/07/2025	Bayonne (64)	MODULA FORMATION	Non éligible	
00539952	du 07/08/2025 au 08/08/2025	Limoges (87)	MODULA FORMATION	Non éligible	
00539956	du 11/09/2025 au 12/09/2025	Bruges (33)	MODULA FORMATION	Non éligible	
00539945	du 29/09/2025 au 30/09/2025	La Rochelle (17)	MODULA FORMATION	Non éligible	
00539949	du 23/10/2025 au 24/10/2025	Bayonne (64)	MODULA FORMATION	Non éligible	
00539953	du 12/11/2025 au 13/11/2025	Limoges (87)	MODULA FORMATION	Non éligible	
00539957	du 04/12/2025 au 05/12/2025	Bruges (33)	MODULA FORMATION	Non éligible	