



Améliorer sa productivité de rendez-vous

Cours n° : 07-A-004

Public cible Encadrement, commercial

Prérequis Aucuns

Durée 2 jours

OBJECTIFS DE LA FORMATION

A l'issue de ce training, les participants seront capables :

- de passer les barrages,
- de traiter toutes les objections,
- d'obtenir des rendez-vous avec les décideurs.

Chaque participant sera en mesure de se fixer des objectifs quantitatifs et qualitatifs de prise de rendez-vous et de les atteindre.

CONTENU DE LA FORMATION

- **Les méthodes de prise de rendez-vous**
 - La préparation
 - Le coût d'un rendez-vous
- **Principes de base**
 - La phase de présentation
 - La phase d'identification
- **Les techniques de prise de rendez-vous**
 - Le passage des barrages
 - Les différentes objections classiques et spécifiques
 - Les techniques d'obtention des rendez-vous
 - La conclusion

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGOGIQUES

Mises en situations (appels téléphoniques réels).

Jeux de rôles.

Conception du livret de coaching par les participants.

VALIDATION & CERTIFICAT

Une attestation de formation de la Maison Romande de la Propreté sera remise aux personnes qui auront suivi avec succès l'ensemble de la formation.

INSCRIPTION

Merci de nous renvoyer le formulaire d'inscription complété et signé soit :

- par e-mail à admin@maisondelaproprete.ch
- par fax au 021/ 633 10 29
- par courrier à l'adresse suivante : Maison Romande de la Propreté
Chemin de Mongevon 13
1023 Crissier