

Prospecter par téléphone

9 vidéos

2 fiches analyse

1 forum

1. Entretiens modèle

- Prendre RDV pour un commercial
- Prendre RDV en situation difficile

2. Paroles d'experts

- Le 1er contact au téléphone
- Passer le barrage de la secrétaire

3. En situation réelle

- Adapter son vocabulaire aux prospects
- Demander la fonction pour orienter l'action
- En situation difficile, se synchroniser avec le prospect
- Oser l'appel complémentaire
- S'appuyer sur une recommandation



FR07 Prospecter par téléphone

Parcours Flash Learning

Entretiens modèles



Prendre RDV pour un commercial

Analyse



Prendre RDV en situation difficile

Analyse

Paroles d'experts



Le 1er contact au téléphone



Passer le barrage de la secrétaire

En situation réelle !



Adapter son vocabulaire aux prospects



Demander la fonction pour orienter l'action



En situation difficile, se synchroniser avec le prospect



Oser l'appel complémentaire



S'appuyer sur une recommandation

Le forum

Donnez votre avis sur cette page et réagissez aux avis postés

SA

Votre message

Me prévenir des réponses à ce commentaire

Valider