

Améliorer le suivi clients ou prospects

Préparer et réaliser avec succès son suivi client ou prospect

Durée : 1 jour / 7 heures

Tarifs : individuel 240 € / groupe 1 470 €

Modalité de déroulement :

Objectifs pédagogiques

- Préparer son action de suivi client/prospects
- Téléphoner facilement et obtenir un résultat
- Argumenter face aux objections
- Prendre rdv ou conclure un accord

Contenu

- Fixer son objectif – définir ses attentes
- Choisir qui contacter / à quel moment
- Préciser la proposition à faire à chaque contact
- S'approprier les techniques pour téléphoner
- Réagir professionnellement face aux objections
- Gérer la prise de rdv ou la conclusion d'un accord
- Suivre ses résultats et optimiser sa démarche de suivi

Méthodes et moyens pédagogiques

La formation alternera apports théoriques et mise en pratique individuellement ou en groupe.

Evaluation des stagiaires

Evaluation à chaud le jour même puis évaluation à froid lors d'un suivi personnalisé.

Précisions tarif

individuel : 240€ TTC par personne - minimum 4 inscrits - maximum 10

en entreprise : 1470€ TTC

Intervenant•e

- Céline Le Fur
- celine.lefur@hotmail.com
- 06 64 98 22 87

Public

Toute personne amenée à réaliser un suivi client ou prospect au téléphone ou en direct (suivi devis ou mailling, relance ponctuelle ou régulière).

Pré-requis

Pas de pré-requis

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

oui

Lieux

PLOUVIEN ou BREST