

FORMATION EN ENTREPRISE · COMMERCE ET RELATION CLIENT

Devenez un meilleur prospecteur téléphonique

Développez vos compétences en prospection téléphonique avec notre formation intensive d'une journée.

7 h

Chez vous ou à distance

Démarrage sous 3 à 4 semaines

Et en plus, finançable

CE QUE VOS ÉQUIPES SAURONT FAIRE

- Développer les compétences pratiques en prospection téléphonique
- Gérer le stress lors des appels
- Capter l'attention en quelques secondes
- Argumenter avec clarté et impact
- Gérer les objections avec confiance
- Dédramatiser les refus

QUI ANIME



Steven Lefrançois

Formateur vente et neurovente

Formateur en techniques de vente et en neurosciences appliquées à la vente, fondateur de Persua. Il accompagne dirigeants, indépendants et équipes commerciales pour structurer leur façon de vendre à partir des mécanismes réels de la décision d'achat.

LE PROGRAMME

ÉTAPE 01

Prise de parole

- Gérer le stress, la posture, la respiration, le ton et le rythme. Exercices d'élocution.

ÉTAPE 02

Accroche téléphonique

- Structurer un pitch, capter l'attention et adapter son discours. Entraînement à l'introduction d'un appel.

ÉTAPE 03

Argumentation et objections

- Identifier les besoins, argumenter et répondre aux objections.

ÉTAPE 04

Écoute et résilience

- Analyser les refus, reformuler et ajuster sa communication. Simulations d'appels et débriefing.

INFOS PRATIQUES

Pour qui

Tout professionnel concerné par le sujet.

Prérequis

Aucun prérequis particulier pour participer à cette formation.

Évaluation

Mises en situation et validation des acquis en fin de formation.

Accessibilité

Notre référent handicap, Alexandre Kehyayan, étudie avec vous l'adaptation du rythme, des supports et du format. Contact : contact@formezvoo.com.

ET MAINTENANT

1. Un conseiller vient chez vous

Audit gratuit de vos besoins, sans engagement.

2. Sous une semaine

Vous recevez 2 à 3 propositions adaptées.

3. On s'occupe de l'administratif

Convention, dates, et dossier de financement si vous y avez droit.

4. Formation chez vous

3 à 4 semaines après notre premier échange.

Construisons votre programme.

Trois questions, et un conseiller FormezVoo vous rappelle avec une proposition sur mesure.

formezvoo.com/construire-mon-programme

FormezVoo SAS · Organisme de formation professionnelle · Certification Qualiopi n° QUA008065 · NDA 93830872883 · SIRET 932 020 076 00018

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION · formezvoo.com

