

**Durée et organisation :**

Durée : 1 journée soit au total 7h

8h30-12h / 13h-16h30

**Modalités pédagogiques :**

80% en méthode active (mises en situations orales, travaux en équipes)

Remise d'un livret

participant/e numérique

intégrant les exercices

produits après la formation.

Un appui personnalisé peut être effectué aux pauses et en fin de journée.

**Modalités d'évaluation :**

Mises en situation

présentielles

évaluations à chaud sur les

formateurs

**La cible :**

Toute personne amenée à prendre des RDV

Groupe de 8 à 10 collaborateurs

**Prérequis des participants:**

Aucun

**Tarifs :**

A partir de 1600 € HT / journée selon critères + frais

**Accessibilité aux personnes handicapées : oui**

**Modalités et délais d'accès :** L'accès à nos formations peut être initié, soit par l'employeur, soit à l'initiative du salarié avec l'accord de ce dernier, soit à l'initiative propre du salarié. Pour chaque demande de formation, notre service réalise dans la mesure du possible un entretien téléphonique afin d'établir une formation personnalisée qui prend en compte les attentes, les préférences et les contraintes du prospect. Une politique de prévention de la violence dans leur(s) établissement(s) peut-être également proposée. Lors de cet entretien, les modalités de déroulement et de sanction de la formation, le ou les objectifs, les connaissances et les compétences acquises, les sources de financement, etc..., sont précisés. Une proposition commerciale (hors subrogation OPCO) est transmise, un programme adapté ainsi qu'une fiche client, qui permet de faciliter les échanges administratifs. A réception du devis signé l'organisation logistique, technique, pédagogique et financière est établie lors des divers échanges avec notre service formation et le commanditaire. **Le délai d'accès aux formations, tient compte de ces différentes formalités afin d'être accessible dans un temps minimum d'un mois avant le début de l'action.**

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP Toutes nos formations sont accessibles et adaptables aux personnes en situation de handicap et nous veillons au respect des conditions d'accueil. De plus, tous nos formateurs/intervenants y sont sensibilisés. **Contact :** Thierry RAVIGNEAUX [contact@hda-s.com](mailto:contact@hda-s.com) Tél : 06 64 14 63 50

**Objectifs :**

A l'issue du stage, les participants sont capables de :

- Savoir prendre et obtenir des rendez vous
- Acquérir les bons réflexes commerciaux lors de la prise de rendez-vous

**Programme**

Savoir prendre et obtenir des rendez vous

- La préparation du RDV
- L'action de prise de RDV
- Le suivi de la prise de RDV

Acquérir les bons réflexes commerciaux lors de la prise de rendez-vous

Les règles essentielles de l'entretien téléphonique

- passer les barrages
- traiter les objections
  - liste des objections et leur traitement
- le suivi client
- le bon vocabulaire

Rebondir de la détection de projet vers le rendez-vous

- L'argumentaire de prise de RDV

Les stratégies pour gagner :

- Le RDV direct
- La découverte et le choix de la prise de RDV
- La qualification pour préparer le rappel travail

Une fiche de restitution des actions téléphoniques de la journée pour le suivi commercial.

A l'issue de cette formation un compte rendu précis est établi pour connaître la rentabilité de l'action

**Contact :** Thierry RAVIGNEAUX [contact@hda-s.com](mailto:contact@hda-s.com) Tél : 06 64 14 63 50