

PROGRAMME

La prospection ou l'art de répondre aux objections

Durée : 1,5 jours / 12 heures

1ère journée / 8 heures

Matin : de 8h30 à 12h30

- Présentation de chacun
- Les différents types de prospection, leurs avantages et leurs inconvénients
- Quel discours tenir suivant le type de prospection

Après-midi : de 13h30 à 17h30

- Retour sur la matinée
- Comment analyser sa prospection et les axes d'amélioration via un outil CRM
- Mise en situation

2ème journée / 4 heures

Matin : 8h30 à 12h30

- Mise en situation
- Réponse aux questionnaires