

La prospection commerciale gagnante - E-learning (Formation à distance)

3.00 h / 0.50 jour(s) 400.00 € TTC en INTER (INTRA sur devis)

Objectif(s)

- Être capable d'alimenter le flux entrant de son processus commercial pour faire croître son activité sur la durée



Programme

- Déroulé de la formation
 - Maîtriser les techniques de prospection téléphonique les plus efficaces
 - Mettre en œuvre des campagnes e-mailing percutantes grâce au Copywriting
 - Passer les différents barrages des clients
 - Mettre en place une stratégie digitale
 - Utiliser les outils digitaux pour prospecter efficacement



Equipe pédagogique

L'équipe pédagogique de KEY FORM & Solution se compose d'une dizaine de professionnels alliant compétences pédagogiques et vécus professionnels issus de différents horizons (commerce, communication, associations, entreprises, organismes de formation professionnelle, service public de l'emploi...).



Moyens pédagogiques et techniques

- Mise à disposition en ligne de documents supports de formation
- Quiz
- Vidéos



Suivi de l'exécution et évaluation des résultats

- Questions orales ou écrites (QCM).
- Formulaires d'évaluation de la formation.

Profil Apprenant(s)

- Tout public

Pré-requis

- Aucun

Contactez-nous

Erika TONNERRE
02 30 96 68 40
formation@key-form.fr

Accessibilité

Conforme - Etablissement ERP5
Les personnes en situation de handicap bénéficient d'un accompagnement individuel par notre référent handicap dédié.

Indicateurs de qualité

Taux de satisfaction : prochainement disponible



KEY FORM
& SOLUTIONS