

Le télémarketing

Très souvent, le développement des affaires passe par le télémarketing. Cette approche du client à distance vise à établir rapidement un lien de confiance pour ensuite lui proposer les produits ou services de votre entreprise. Si vous croyez que vos performances au téléphone pourraient être meilleures, vous êtes au bon endroit! Cette formation de Jacques La Berge est exactement ce qu'il vous faut pour utiliser le télémarketing de façon intelligente et profitable.



Durée

1 journée



Clientèle

Représentant(e), travailleur ou travailleuse autonome, propriétaire d'entreprise, etc.



Format

En classe ou classe virtuelle (en ligne).



jacques la berge

coach · conférencier · formateur
vente & communication

Le télémarketing



Bénéfices

- Maîtriser les techniques de prospection.
- Être capable de produire ou adapter des scripts en fonction des marchés et des objectifs.



Objectifs

- Découvrir de nouvelles techniques en télémarketing.
- Augmenter vos ventes et votre ratio de rendez-vous.
- Devenir un expert en télémarketing.



Contenu

- Comment bien se préparer.
- Comment bâtir un script téléphonique.
- Quelles sont les techniques de prospection.
- Pourquoi contacter un client potentiel.
- Comment aborder un client potentiel au téléphone.
- Comment mettre de l'avant les bénéfices d'un produit ou service.
- Comment retenir l'attention et conclure une vente.

Deux adresses pour mieux vous servir



Région de Montréal

1, Place-Ville-Marie, bureau 2001
Montréal (Québec) H3B 2C4

Tél. : 514 980-2979

jlaberge@jacqueslaberge.com

Québec & l'est de la province

4C, rue Pleau
Pont-Rouge (Québec) G3H 2G2

Tél. : 418 254-2979