

FORMATIONS AUX METIERS DU TELEMARKETING

NEGOCIA : un campus pour commerciaux à fort potentiel !

NEGOCIA est le Centre de Formation International de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris entièrement dédié aux métiers commerciaux. Il accueille 1300 étudiants et 3000 auditeurs en formation continue. L'entreprise est un maillon essentiel de la pédagogie de NEGOCIA centrée sur le développement de compétences professionnelles. L'alternance en est une composante forte à travers les stages et l'apprentissage qui représente 50% des effectifs.

Parmi ses formations continues, Négocia a développé deux « modules », de 2 jours pour le premier et de 2+1 jours pour le second, à destination des entreprises qui estiment que le télémarketing nécessite de réelles compétences et un vrai savoir-faire, chacun de ces modules ayant un objectif et un public cible différent.

LE TELEPHONE : UN ATOUT COMMERCIAL

Objectif :

- Acquérir les méthodes et les techniques pour conduire un entretien téléphonique.
- Transformer chaque appel en une démarche active et positive.
- Atteindre l'objectif fixé : prospection, prise de rendez-vous, remontée d'informations, vente...
- Optimiser son organisation en utilisant des outils commerciaux adaptés.

Participants :

Commerciaux, assistantes commerciales, administrateurs des ventes, agents administratifs.
Tout collaborateur en contact téléphonique avec des clients et qui par ce biais contribue à améliorer l'image de l'entreprise.

[Pour en savoir plus](#)

LA PROSPECTION : UN OUTIL DE CONQUETE

Objectif :

- Maîtriser les méthodes et outils visant à développer la part de marché de son secteur. (Rendez-vous, sites Internet, fichiers vivants, mailings / e-mailings, e-démo etc...)
- concevoir la matrice des orientations
- cibler un portefeuille de prospects
- construire un plan de contacts
- identifier les réseaux

Participants :

Commerciaux, ingénieurs d'affaires, ingénieurs "grands comptes", responsables d'équipes commerciales.

[Pour en savoir plus](#)