

## Programme Formation Télémarketing

Détail de la formation :

Programme Bases et pratique du télémarketing & Segmentation du marché.  
Disposer des bases en matière d'utilisation de Word et Excel, et être familier de l'utilisation d'un ordinateur.

Programme Formation Télémarketing

Le téléphone comme outil :

- Règles de la profession.
- Les bases de la communication.
- Suivi de la qualité du service.
- Optimiser ses campagnes.
- Acquisition de connaissances.
- Mettre en pratique ce que vous avez appris.
- Rédaction d'un texte de prospection.
- Rédaction du guide d'argumentation.
- Comment faire une liste d'appels.
- Avantages & inconvénients.
- Analyse du potentiel, ciblage, préqualification.
- Relier ses produits à des cibles.
- Techniques de référence.
- Attitudes adéquates.

Suivi des opérations de Télémarketing

- Tester les opérations.
- Mesure les retombées d'une campagne.
- Plan d'action.