



Formez vos équipes

ou

Vous-même

.....

En e-learning et/ou physique

.....

Une formation certifiante

ou

Des modules à la carte

ou

La création de votre projet
formation sur-mesure

.....

Finançable OPCO



Quand la Formation et un Métier se
rencontre. L'histoire d'une
collaboration inédite.

Courant 2018, à l'initiative heureuse
d'un partenaire et client commun,
Karine P. (dirigeante du centre de
formation) et Caroline V. (dirigeante
de CDéveloppements) ont engagé
des discussions sur la
professionnalisation des métiers
commerciaux.

Et c'est tout naturellement que le
projet est né : Perfectionner et
promouvoir une véritable formation
au métier de Téléprospecteur/trice.

Caroline Vauselle

contact@cdeveloppements.com

06.07.83.49.07



La téléprospection est un
vrai métier.

À première vue, la
téléprospection semble
simple. Pourtant, il s'agit
réellement de persuader
l'interlocuteur grâce à une
approche structurée et des
discours professionnels.

La première image de votre
société c'est le
téléprospecteur.

À PROPOS DE CDEVELOPPEMENTS

Pour élargir son offre et partager ses coulisses avec vous, CDéveloppements vous propose de découvrir et de vous initier à son métier, en vous proposant un éventail de formations.

La fondatrice - Caroline VAUSELLE
A plus de 20 années de réussites, au service de plusieurs directions commerciales.

Depuis des années elle rencontre des dirigeants lors de différents évènements et a constaté un réel besoin de formation en téléprospection.

Des sociétés choisissent de faire leur propre prospection, que ce soit par les commerciaux, les Dirigeants eux même ou d'autres salariés qui veulent étendre leur compétence.

Une formation est nécessaire pour apprendre ce métier.

LES MODULES À LA CARTE

(E-learning et/ou physique)

- Préparer l'action de téléprospection
- Introduire un appel téléphonique sortant
- Développer une conversation téléphonique commerciale
- Interagir avec un interlocuteur
- Conclure l'échange téléphonique
- Passer le barrage de l'accueil
- Réussir la prise de rendez-vous
- Relancer un appel en téléprospection
- Reconquérir un client perdu
- Gérer son stress
- S'exprimer au téléphone

Liste non exhaustive

LA FORMATION CERTIFIANTE

(E-learning & physique)

- Réaliser les tâches et missions préalables à la prestation de la téléprospection
- Contacter et échanger par téléphone avec un interlocuteur
- Atteindre l'objectif fixé de l'action de téléprospection
- Gérer un appel téléphonique
- Créer, organiser et piloter une activité commerciale de téléprospection

Cette formation donne lieu après examens d'une certification professionnelle.