

[Download pdf] File size: 30.Mb

Comment décrocher un rendez-vous par téléphone ? : La prospection téléphonique en 4 tapes (Coaching pro t. 53)



*Par No Spies, 50 minutes
ebooks | Download PDF | *ePub | DOC |
audiobook*

Dtails sur le produit Rang parmi les ventes : #42195 dans eBooksPubli le: 2016-01-21Sorti le: 2016-01-21Format: Ebook Kindle

[Download pdf] Comment décrocher un rendez-vous par téléphone ? : La prospection téléphonique en 4 tapes (Coaching pro t. 53)

Par No Spies, 50 minutes : Comment décrocher un rendez-vous par téléphone ? : La prospection téléphonique en 4 tapes (Coaching pro t. 53) before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Comment décrocher un rendez-vous par téléphone ? : La prospection téléphonique en 4 tapes (Coaching pro t. 53):

Download

Read Online

Description :

Prsentation de l'diteurUn guide pratique et accessible pour apprendre mener bien sa prospection téléphoniqueComment vendre efficacement son produit au téléphone ? Comment intrresser le client potentiel ds la premiere accroche ? Ce genre dinterrogation est lgitime, car la tlprospection nest pas aise mstriser et peut

mme se rvler prouvante pour qui ne sait comment laborer. Pourtant, elle na que des avantages pour lentreprise : dmarchage respectueux de lemploi du temps de la cible, contact direct et rapide, pas de dplacement, recueil dinformations mme en cas de dsintrt du prospect, etc.Ce livre vous aidera : Bien prparer votre sance de prospection par tlphone Accrocher lintrt du prospect Poser les bonnes questions Obtenir des rendez-vous professionnels Et bien plus encore !Le mot de l'diteur : Avec lauteure, No Spies, nous avons cherch prsenter aux lecteurs cette technique de dmarchage datant des annes 70, mais toujours dactualit. Le livret dcrit ainsi une procdure en 4 tapes pour atteindre lefficacit maximale dans les appels commerciaux effectus. Laure Delacroix PROPOS DE LA SRIE 50MINUTES | Coaching proLa srie Coaching pro de la collection 50MINUTES sadresse tous ceux qui, en priode de transition ou non, dsirent acqurir de nouvelles comptences, ragir face une situation qui les incommode, ou tout simplement rvaluer leur quilibre de travail. Dans un style simple et dynamique, nos auteurs combinent de la thorie, des pistes de rflexion, des exemples concrets et des exercices pratiques pour permettre chacun davancer sur le chemin de lpanouissement professionnel.Prsentation de l'diteurUn guide pratique et accessible pour apprendre mener bien sa prospection tlphoniqueComment vendre efficacement son produit au tlphone ? Comment intrresser le client potentiel ds la premire accroche ? Ce genre dinterrogation est lgitime, car la tlprospection nest pas aise matriser et peut mme se rvler prouvante pour qui ne sait comment laborer. Pourtant, elle na que des avantages pour lentreprise : dmarchage respectueux de lemploi du temps de la cible, contact direct et rapide, pas de dplacement, recueil dinformations mme en cas de dsintrt du prospect, etc.Ce livre vous aidera : Bien prparer votre sance de prospection par tlphone Accrocher lintrt du prospect Poser les bonnes questions Obtenir des rendez-vous professionnels Et bien plus encore !Le mot de l'diteur : Avec lauteure, No Spies, nous avons cherch prsenter aux lecteurs cette technique de dmarchage datant des annes 70, mais toujours dactualit. Le livret dcrit ainsi une procdure en 4 tapes pour atteindre lefficacit maximale dans les appels commerciaux effectus. Laure Delacroix PROPOS DE LA SRIE 50MINUTES | Coaching proLa srie Coaching pro de la collection 50MINUTES sadresse tous ceux qui, en priode de transition ou non, dsirent acqurir de nouvelles comptences, ragir face une situation qui les incommode, ou tout simplement rvaluer leur quilibre de travail. Dans un style simple et dynamique, nos auteurs combinent de la thorie, des pistes de rflexion, des exemples concrets et des exercices pratiques pour permettre chacun davancer sur le chemin de lpanouissement professionnel.