ACCROCHE PHONING

Objectifs

N°1 Obtenir le nom du décisionnaire

N°2 Obtenir les coordonnées du décisionnaire

N°3 Savoir s'ils achètent des produits (formation, coaching, ateliers en équipe)

N°4 Obtenir un rendez-vous commercial avec la personne en charge des formations

N°5 Envoyer un mail de présentation de la solution

Bonjour, je m'appelle … de Win Your Star, un cabinet de conseil RH situé à VILLE

Je souhaite contacter la personne en charge des formations pour présenter notre innovation.

Est-ce possible de l'avoir au téléphone ?

Si (non)

- Comment s'appelle la personne en charge des formations ?
- Pourrais-je avoir une ligne directe pour la recontacter ultérieurement ?
- Son mail ?

Très important pour avoir des informations via LinkedIn.

(L'accueil passe l'appel).

Bonjour, je m'appelle … de Win Your Star, un cabinet de conseil RH situé à Château-Gontier.

Etes-vous bien Mr … Mme … ?

Est-ce que vous connaissez notre cabinet ?

Concrètement, nous proposons des solutions pragmatiques qui renforcent l'engagement des collaborateurs et la montée en compétences des managers grâce à des méthodes d'apprentissage innovantes.

Nous sommes 60 consultants en France.
Nos expertises sont Management/Leadership, Prévention des risques psycho-sociaux, stratégie sociale

Souhaitez-vous convenir d'un premier RDV pour découvrir notre approche et nos parcours de formation ?

Si « non » car objections

- Voir document réponses aux objections

Si « non » car pas le moment

- Quand pourrais-je vous rappeler ?
- Vers quelle période se prend les décisions ?
- Etes-vous la/le décisionnaire ?
- Quelle est la personne qui prend la décision ?