

## 3 heures pour remplir son agenda en équipe !

### Objectif de la formation

Trouver le rythme de **son action téléphonique** et la rendre efficace. Parce que son action commerciale en « solo » est décousue, **par groupe de 6 à 8 personnes**, le tempo est trouvé ou retrouvé !

### Public concerné

Consultants, indépendants, commerciaux, marketing, créateurs, assistantes...amenés à **initier/développer des relations commerciales, des actions de prospection/fidélisation par téléphone.**

Au préalable de la session de travail, un entretien téléphonique est mené avec chaque participant pour mesurer ses attentes et définir son objectif.

### Programme

Action téléphonique individuelle dans un groupe de travail.

**9h00** Accueil / Présentation et inscription des objectifs individuels et collectifs,

**9h30** Début de la campagne d'appels,

**11h00** Fin des appels et analyse des résultats.

La présence d'une spécialiste de la relation clients accompagne l'atelier pour travailler individuellement les leviers de réussite, lever les points de blocages.

### Méthodologie

Dans une salle adaptée, chaque participant, équipé de son poste informatique, de son téléphone portable et de sa base de contacts à solliciter, participe à un challenge collectif ! Avec bienveillance et efficacité, nous permettons **la réussite** de cette action collective et de **son objectif individuel**.

### Avantages

Les objectifs sont écrits, connus du groupe pour la systématiser au retour à l'entreprise ou au poste de travail.

### Evaluation

A l'issue de la session, un questionnaire de satisfaction est remis,

Mise en place d'un suivi personnalisé en 2 étapes, à 8 jours et 15 jours par un entretien individuel.

### Inscription

Elle est obligatoire

- par téléphone au 04 99 53 87 36,
- par mail sur [contact@selenity-grc.fr](mailto:contact@selenity-grc.fr),
- sur le site [www.selenity-grc.fr](http://www.selenity-grc.fr) rubrique **Formations inter entreprises/ateliers 2013**.

A réception, vous recevrez une confirmation de prise en compte de votre demande.

### Tarif

Le prix par participant est de 49,00 €HT.

### Lieu

**Il sera confirmé 24heures avant l'atelier -**

- **Montpellier** Buro Club 543 Rue de la Castelle, 34070 Montpellier – *Tram les Sabines* –
- **Béziers** Zae le Monestier 34 761 Boujan sur Libron

*Formation en salle  
Lieu de formation :  
Languedoc*

*Pré requis : bases  
commerciales.  
Effectif : maxi 6 à 8  
personnes  
Durée : 3 heures*

*Prix de la session 49,00 € HT*

*Contact Isabelle Blum  
Tél 04 99 53 87 36  
[blum.isabelle@selenity-grc.fr](mailto:blum.isabelle@selenity-grc.fr)*



## Bon de commande / Demande d'information

retourner à

Sélénity  
 Isabelle Blum  
 32, rue Frédéric Fabrèges  
 34 000 Montpellier

[blum.isabelle@selenity-grc.fr](mailto:blum.isabelle@selenity-grc.fr)

### Choix des modules de formation,

Nom du module	Les dates choisies	La ville	Prix de la session
3 heures pour remplir son agenda en équipe !			49.00 € HT
			Montant HT
A réception de votre commande, vous recevrez sous 48heures toutes les informations relatives à l'organisation de cette session.			Montant de TVA – taux en vigueur -
			Montant TTC

### Nom du responsable de l'inscription,

Nom de la société
Numéro et rue
Code postal et ville
Numéro de Siret
Numéro identifiant TVA
Adresse email
Numéro de téléphone

### Nom et prénom des participants

Nom	Prénom	Adresse mail	Cadre de la formation			Numéro de téléphone
			Dif	Plan	Période Pro	

### Facturation

Etablissement à facturer :

Règlement :

.....
.....
.....
.....
.....

Chèque d'un montant de : .....
<i>30% à la réservation, solde à réception de facture</i>
Règlement effectué par l'OPCA/préciser le nom - :
.....

Date et lieu :

Nom, prénom et qualité du signataire :

Cachet de l'entreprise :

