

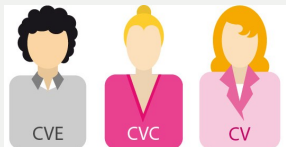
Etablir un plan de prospection et préparer ses visites. *Savoir gérer la coupure estivale*

« A l'approche de l'été, certaines vendeuses ont souvent des appréhensions. Elles craignent de ne pas pouvoir trouver de volontaires pour dater des présentations. Elles redoutent la perte de points et par conséquent la perte de qualification. Pour les plus expérimentées, elles peuvent même avoir peur de perdre des membres de leur équipe ou bien encore d'être freiner dans leur recrutement. Pour atténuer ces craintes, nous proposons une formation permettant d'organiser et de réaliser les objectifs fixés pour l'été. »

Objectifs

1. Réaliser les objectifs d'activité pour l'été
2. Établir un plan de prospection détaillé
3. Utiliser les bons outils de prospection
4. Maîtriser le phoning

Pour qui ?



Programme

1. Les performances possibles en été
2. Etablir un plan de prospection
3. Préparer ses visites
4. Engagement et plan d'actions

Durée

1h45



Les + de cette formation

- Construction étape par étape du plan de prospection
- Coaching personnalisé des AGE
- Mutualisation des pratiques et savoir-faire

Pratique

- Date, lieu, horaires... dans votre espace conseillère, Charlott' Académie :



- Coût : Gratuit (équivalent à 300€ dans un organisme de formation)