Techniques de prospection

RÉF | 8743

OBJECTIF ET CONTENU

Objectif

Acquérir des techniques de prospection afin devenir un expert.

Programme

- Les attentes des acheteurs en B to B
- La prospection
- Potentiel et coûts des visites
- La loi de Pareto
- Bien prospecter par mail et au téléphone pour obtenir un rendez-vous
- Comment faire bonne impression
- Convaincre en moins de 2 minutes

Type de formation

Institutionnel

ORGANISATION

Durée

3 heures

Horaire

en journée OU en soirée
mercredi 11/10/23 de 13h30 à 16h30 à Cityfab 1, Rue Dieudonné Lefèvre 37, 1020 Laeken

ou

mardi 28/11/23 de 9h30 à 12h30 à l'efp, Rue de Stalle 292, 1180 Uccle

ou

jeudi 22/02/24 de 13h30 à 16h30 à UCM, Rue Colonel Bourg 123-125, 1140 Evere

ou

jeudi 16/05/24 de 17h30 à 20h30 à l'efp, Rue de Stalle 292, 1180 Uccle

Coût

€29,00 - Coût réduit : €19,00 pour demandeurs d'emploi sur base d'une attestation d'Actiris ou du Forem -

CONDITION D'ADMISSION

Prérequis administratifs

Pas de condition d'admission pour cette formation

Remarques

Vous désirez davantage d'informations concernant les formations "Passeport réussite"?
Consultez le site web (www.passeportreussite.be).

EN PRATIQUE

Pour s'informer et postuler

Inscrivez-vous en ligne sur le site de l'organisme

Pour s'informer uniquement

Consultez la formation en ligne

Organisme

efp - Passeport réussite
Rue de Stalle 292b
1180 Uccle
Tél: efp 0800 85 210
http://www.efp-bxl.be

Pour connaître les dernières informations publiées, consultez cette fiche sur Dorifor.be © Bruxelles Formation