





Formation sur la [prise de rendez-vous](#) par téléphone

En effet la [prise de rendez-vous](#) est tellement importante dans votre réseau relationnelle, car aujourd'hui plus d'un vendeur sur deux n'atteint pas ces objectifs commerciaux pour une seule raison, c'est parce qu'il ne fait pas assez de rendez-vous, donc BusinessCall a décidé d'abordé cette fois la [prise de rendez-vous](#), tout d'abord il y'a

3 points à connaître pour la

[prise de RDV](#)

:

- Technique
- Comportemental
- Mental

Tout d'abord mettons le point sur le technique, autant que commerciaux tout d'abord nous devons poser des questions ouvertes, aussi nous devons rester en mode écoute 75% du temps de communication doit être consacré à entendre l'autre partie parler, c'est le seul moyen de développer de l'empathie, ce qui va inspirer confiance au prospect quand il est avec vous au téléphone pour la première fois donc le meilleur point à retenir côté technique c'est de ne pas beaucoup parler.



En mode de planification, le client peut être invité à sélectionner un créneau de rendez-vous à partir d'une liste de rendez-vous disponibles.



Une fois que le rendez-vous a été confirmé, le client peut être invité à sélectionner un créneau de rendez-vous à partir d'une liste de rendez-vous disponibles.