

### > La prospection téléphonique: un métier à part entière



Loïc Lesaulnier vous parle de son département

#### Le télémarketing pour quoi faire ?

- > **Préparer une prospection**
  - c Qualification de fichiers de prospection
  - c Détection de projets
  - c Prise de rendez vous
  - c Organisation de tournées de commerciaux
- > **Informier sur un événement**
  - c Relance après invitations
  - c Enregistrement d'inscriptions
- > **Promouvoir un produit/service**
  - c Présentation du produit
  - c Création de trafic sur site Internet

Si la plupart des commerciaux sont à leur aise pour présenter et vendre leur produit lorsqu'ils sont en face d'un client, beaucoup sont en revanche moins efficaces ( et moins motivés....) par la prise de rendez-vous avec de nouveaux prospects.

Ce n'est pas étonnant car les compétences et les techniques à mettre en oeuvre sont très différentes.

Nos équipes sont formées à qualifier les prospects, à contourner les obstacles et à passer les barrages.

Vous « ouvrir les portes » est notre métier et cela vous permet de faire le vôtre.

Laissez nous vous donner l'opportunité d'exercer vos talents de vendeurs



Nos installations télémarketing



## LES + PROPULSION

- Professionnalisme et expérience
- Centre d'appels situé en France
- Possibilité de missions coup de poing
- Encadrement efficace des équipes
- Transparence des résultats