

## Marketing direct

<https://www.estim-formation.com/formation-marketing-direct>

### Objectifs de la formation

- Réaliser une proposition efficace.
- Optimiser l'utilisation du téléphone.

### Programme pédagogique

#### Méthodes de prospection

- Prospection téléphonique et prise de rendez-vous
- Prospection par mailing
- Prospection physique directe

#### Gestion des appels

- Contraintes liées au téléphone
- Forme et fond du message téléphonique
- Guide téléphonique

#### Création et gestion de la fiche contact

- Eléments de la fiche contact
- Enrichissement et mise à jour de la fiche contact

### Prérequis et public cible

### Modalité d'évaluation pédagogique

#### Évaluation des compétences acquises par les stagiaires :

A l'issue de la formation, un contrôle de connaissances permettra d'évaluer les compétences acquises par chaque participant.