

BOOSTEZ VOTRE PROSPECTION TÉLÉPHONIQUE



FORMATION COLLECTIVE		FORMATION INDIVIDUELLE / BINÔME	
DURÉE	1 JOUR (7 heures)	DURÉE	1 JOUR (7 heures)
TARIF*	450 €	TARIF*	890 € soit 445 € <small>par personne en binôme</small>
DATE 2021	Nous consulter	DATE 2021	Dates à programmer ensemble

*non assujetti à la TVA

► **Profil des participants**

- Commercial, assistant commercial ou vendeur sédentaire souhaitant optimiser l'efficacité de sa prise de rendez-vous par téléphone

► **Prérequis**

- Pas de Pré-requis

► **Objectifs**

- Maîtriser les étapes de la prospection téléphonique
- Acquérir les bonnes pratiques de prospection pour augmenter le nombre de rendez-vous qualifiés

► **Méthode pédagogique**

- Présentation d'outils (trames de scénario d'appel et de traitement des objections)
- Travail individualisé guidé
- Simulations d'appels téléphoniques et appels réels de prospect
- Remise à chaque participant d'un support de formation

► **PROGRAMME****1. Préparer la prospection téléphonique**

- Définir les objectifs, le contexte, les enjeux
- Préparer son scénario d'appel et les réponses aux objections éventuelles

2. Maîtriser la conduite de l'entretien de prospection et la relance

- Susciter immédiatement l'intérêt et donner l'envie d'être reçu
- Savoir écouter pour découvrir les motivations et besoins du prospect
- Proposer et "verrouiller" le rendez-vous
- Garder l'initiative de la relance et de la suite à donner

3. Faire face aux situations difficiles de la prospection téléphonique

- Savoir franchir les barrages avec aisance
- Répondre aux objections spécifiques à la prospection
- Réagir au refus, à l'agressivité et préserver la relation

4. S'adapter et gérer son stress

- Adapter sa voix à son interlocuteur
- Maîtriser la gestion du stress au quotidien
- Savoir maintenir un rythme dans l'échange