

PROFESSIONNALISER VOTRE PROSPECTION TELEPHONIQUE

OBJECTIFS

- Organiser ses actions de prospection téléphonique
- Acquérir des outils, méthodes et comportement efficace de prospection auprès de prospects qualifiés ou non
- Aborder l'entretien téléphonique en prospection pour : susciter l'attention, franchir les barrages, argumenter la proposition, traiter les objections, obtenir des rendez vous qualifiés
- Construire des outils de prospection : argumentaire, guide d'entretien téléphonique, objectionnaire

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Ateliers pratiques avec simulation sur téléphone enregistreur, autodiagnostic, débriefing personnalisé et recherche de solutions adaptées.
- Co-construction personnalisée des apports théoriques dispensés.

PRÉ-REQUIS

- Exercer une fonction commerciale et souhaiter développer son efficacité au téléphone dans le cadre de prospection.
- Maîtriser les fondamentaux de la communication verbale.

RECONNAISSANCES

- Attestation de capacités

MODALITES PRATIQUES

- Durée : 1 jour

COMMERCIAL



PROGRAMME

La préparation :

- définir la cible et les objectifs de l'appel
- construire et utiliser les supports
- créer un environnement propice
- se mettre en condition mentale de réussite

L'entretien

- franchir les barrages
- présenter l'objectif de son appel de façon accrocheuse
- développer les avantages concurrentiels de son entreprise
- découvrir et qualifier le prospect

Le suivi de prospection

- réaliser le reporting
- gérer ses relances et les agendas partagés
- réaliser un tableau de bord de prospection

Le plan de prospection

- analyser le portefeuille commercial
- segmenter le portefeuille en fonction du potentiel client
- évaluer l'effort commercial

La communication

- formuler positivement ses propositions
- gérer les silences
- choisir le vocabulaire adapté au profil de l'interlocuteur
- adopter des attitudes gagnantes



CONTACT

Saint-Etienne :
Sophie LUQUET – Responsable Formation
Tél : 06 81 21 13 81
E-mail : sluquet@citedesentreprises.org

Jean-François POLI – Conseiller Formation
Tél : 06 29 37 57 64
E-mail : jfpoli@citedesentreprises.org