

Réussir sa prospection au téléphone

Performance commerciale
- Ref. RPT-B**2 jours****New**

Objectifs

- Apporter des réponses concrètes pour réussir sa prospection téléphonique
- Préparer et organiser son action
- Maîtriser les étapes clés de la prospection téléphonique
- Comprendre et mettre en œuvre les techniques de la prise de rendez-vous

Pédagogie

-

Pré-requis

- Aucun.

Préparation

3 semaines avant le stage chaque participant reçoit une convocation avec un questionnaire à compléter et nous retourner afin d'identifier ses axes de perfectionnement.



Et ensuite, en option ...

Suivi en situation :

- 3 entretiens téléphoniques d'1 heure, avec le formateur, répartis sur 3 mois
- Ou 2 heures d'entretien en face à face

Programme

- **Les bases d'une prospection efficace**
 - Dépasser ses croyances négatives sur la prospection
 - Identifier les bonnes cibles en amont : critères, outils, réseaux sociaux, etc.
 - Adopter la bonne posture : empathie ou projection ?
 - Comprendre ce qui peut intéresser ou dissuader le prospect
 - Organiser son action de prospection : logistique, agenda, horaires...
- **Les principes pour réussir au téléphone**
 - Connaître les spécificités de la communication à distance
 - Se fixer le bon objectif
 - Se mettre en condition de réussite
 - Structurer sa démarche
- **Passer les différents barrages**
 - Adapter sa stratégie relationnelle
 - Préparer les parades aux principaux barrages
 - Varier les approches et rester efficace
 - S'entraîner à traiter les barrages
- **Qualifier le prospect**
 - Recueillir les informations clés
 - Identifier les interlocuteurs clés dans le circuit de décision
 - Estimer le potentiel et les conditions d'un GO/NO GO
- **Prendre un rendez-vous**
 - Maîtriser les différentes accroches pour motiver le prospect à nous recevoir
 - Prendre le rendez-vous et optimiser son organisation commerciale
 - Conclure l'appel

Public concerné

- Toute personne utilisant le téléphone pour prendre des rendez-vous.