

## **PROSPECTEZ PAR TELEPHONE**

### **POUR GAGNER DE NOUVEAUX RENDEZ-VOUS**

#### **✓ Public**

Commerciaux, télé prospecteurs, assistants commerciaux ou vendeurs sédentaires qui assurent pour des commerciaux, la prise de rendez-vous par téléphone.

#### **✓ Objectifs**

- Faire des progrès rapides et significatifs dans le domaine de la prospection téléphonique
- Savoir construire vos outils de prospection : guides d'entretien, guide de réponse aux objections,...
- Vous entraîner sur des appels réels
- Obtenir des rendez-vous.

#### **✓ Programme**

Ce programme est donné à titre indicatif

##### **☞ *Organiser ses actions de prospection***

- Déterminer sa stratégie de prospection
- Construire son plan d'action, définir ses objectifs
- Définir dans le temps le suivi de ses actions

##### **☞ *Maîtriser la conduite de l'entretien téléphonique***

- Susciter l'intérêt dès les premiers instants
- Donner envie d'être reçu
- Identifier le bon moment pour proposer le rendez-vous
- Garder l'initiative de la relance et de la suite à donner

##### **☞ *Prospecter utile : l'indispensable qualification***

- Détecter le bon interlocuteur
- Qualifier les prospects tièdes, chauds ou froids
- Vérifier l'utilité du rendez-vous

##### **☞ *Faire face aux situations difficiles de la prospection téléphonique***

- Franchir les barrages
- Répondre aux objections spécifiques à la prospection
- Réagir aux refus, conserver la relation

**✓ Durée** 🕒  
2 jours

#### **✓ Méthode pédagogique** 🧑

Sous forme d'atelier 100 % pratique. Les participants apportent leurs fichiers de prospection, ainsi que leurs outils de prospection actuels. Chaque méthode travaillée donne lieu à une application pratique immédiate : simulations puis appels réels, enregistrés et analysés avec le consultant formateur. Points positifs et objectifs de progrès sont directement mis en œuvre sur les appels suivants