

PROSPECTER PAR TÉLÉPHONE ET PRENDRE DES RENDEZ-VOUS

Commerce - Vente



OBJECTIFS

- Acquérir une méthodologie et des techniques spécifiques à l'entretien téléphonique de prospection
- Obtenir des rendez-vous par téléphone
- Enrichir et développer les aptitudes commerciales



PROGRAMME

Comment me préparer pour l'appel et atteindre le bon destinataire ?

- Méthodes : passer les barrages, obtenir le rendez-vous, règles gagnantes (moment, durée, accroche, questions)
- Prospection et étapes de la vente
- Utilisation des réseaux sociaux dans sa préparation
- Entraînement : les différents angles d'attaque et les 30 premières secondes
Entraînement à la prospection téléphonique

Comment me sentir plus à l'aise en entretien téléphonique ?

- Préparation mentale
- Gérer les situations complexes
Entraînement autour de 3 situations au choix (prospects pressés, silencieux, reconquête)

Comment mieux traiter les objections clients ?

- Repartir des motivations (SONCAS) utiliser le BAC
- Méthode pour traiter les objections
Entraînement aux objections clients les plus courantes dans votre domaine

Comment optimiser ses suivis d'appels ?

- Outil : CRM, suivi des rappels, grille d'écoute, calibrage...
- Respecter les règles : moment, récurrence, personne
- Usage des réseaux sociaux pour obtenir des recommandations

Comment clôturer mon entretien téléphonique ?


- Clôturer efficacement l'entretien : prise de RDV qualifiée ou vente
- Techniques gagnantes de conclusion : les feux verts, les signaux positifs
- Conclure et prendre congé
Entraînement aux techniques gagnantes de conclusion et de prise de congé

LE PARCOURS DE FORMATION

Présentiel Distanciel Intra-entreprise Inter-entreprises One to one Duo

➤ **Modalités pédagogiques :** Apports théoriques, étude de cas, exposé. Partage d'expérience. Mise en situation.

➤ **Modalité d'évaluation :** Quiz de connaissance - La mise à l'épreuve réelle

 Attestation de compétence

Réf: DCOF7



DURÉE

2 jours



PRÉREQUIS

Aucun



TARIFS

À partir de 644€ HT/stagiaire



INTERVENANT

Formation assurée par un professionnel de la vente et du commerce



PUBLICS

Assistant commercial, chargé de clientèle...

Les + !

> Cette formation pratique vous propose des méthodes et outils pour une demande réussie de prospection