

Formation

Prospecter et prendre des rendez-vous par téléphone

★★★★★ 4.6 (4 avis)

Durée : 2 jours (14h heures)

Tarif inter : 1435 € HT

Collation et déjeuner offerts

Intra et sur-mesure : nous consulter

Public

Commercial, ingénieur commercial, téléprospecteur, assistant commercial ou vendeur sédentaire, vous avez pour objectif la prise de rendez-vous par téléphone.

Prérequis

Aucun

Programme de la formation

1. Préparer vos appels

Vous fixer des objectifs, Trouver vos sources de prospection, Préparer les fichiers et argumentaires adaptés, Trouver les bons interlocuteurs, Vous mettre en condition pour réussir, Organiser votre suivi.

2. Connaître les techniques du traitement des objections pour passer les obstacles

Réussir le premier contact, Savoir passer les barrages : standard, secrétariat, Faire la différence dès les premières secondes, Développer un langage positif, Anticiper et traiter les objections : technique de l'entonnoir, traiter les objections les plus fréquentes, vous entraîner sur les objections les plus difficiles, Rebondir sur les informations données, Susciter les besoins et comprendre les motivations, Maîtriser les silences, le rythme, le ton verbal, Utiliser un vocabulaire adapté.

3. Décrocher un rendez-vous

Clôturer efficacement l'entretien pour une prise de rendez-vous concrète : lieu, durée, objectif, interlocuteurs... Saisir l'opportunité de proposer un rendez-vous, Rebondir sur les objections pour obtenir le rendez-vous, Préserver la relation avec le prospect, même face à l'agressivité, Garder la motivation malgré un appel dont le résultat est négatif.

4. Communiquer les éléments de la prospection téléphonique (ou de la prospection client)

Organiser la diffusion des informations obtenues dans le CRM de l'entreprise, Programmer les relances,

Organiser l'auto-analyse ou la double écoute pour améliorer vos pratiques.

Objectifs

- Construire vos outils de prospection : guide d'entretien, de réponse aux objections,
- Convaincre les prospects de l'intérêt du rendez-vous,
- Affiner vos argumentaires de prise de rendez-vous,
- Maîtriser toutes les étapes d'une prospection réussie : de la préparation au suivi et à la relance,
- Développer les réflexes gagnants en prospection téléphonique.

Modalités pédagogiques

- 80 % du temps est consacré à l'entraînement,
- Les trainings sont débriefés collectivement,
- Construction d'un plan d'appels personnalisé,
- Recherche des meilleures réponses aux objections,
- Jeux de rôle (situations proposées par les participants) ou appels réels (fichiers fournis par les participants).

Modalités d'évaluation

- Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen d'auto-évaluation, de QCM, mises en situation, travaux pratiques...
- Évaluation dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation.
Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site.
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation.

Prochaines sessions inter

Paris

17-18 mars 2025

7-8 avril 2025

17-18 octobre 2024

12-13 juin 2025

29-30 septembre 2025

9-10 octobre 2025

24-25 novembre 2025

15-16 décembre 2025

Autres localités

A voir sur notre site : <https://www.devop.pro/formations/prospecter-par-telephone>