

Entraînement intensif à la prise de rendez-vous de prospection



CV-66 2 Jours (14 Heures)



Description

Élargir sa clientèle est un enjeu crucial pour chaque entreprise. La première étape vers la réussite consiste à obtenir des rendez-vous 'utiles'. Comment acquérir un discours suffisamment attractif et fluide pour accrocher l'intérêt des prospects ? Comment faire en quelques instants la différence auprès de prospects hyper sollicités ? Cette formation intensive à la prospection et à la prise de rendez-vous par téléphone associe les bonnes questions de qualification, l'optimisation des accroches et l'entraînement à leur formulation. En s'entraînant, les participants affinent leur discours, acquièrent des réflexes face aux objections, gagnent en aisance, en confiance et en ténacité.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Commercial, ingénieur commercial, téléprospecteur, assistant commercial ou vendeur sédentaire souhaitant optimiser l'efficacité de sa prise de rendez-vous par téléphone.

Prérequis

Aucun.

Les objectifs de la formation

- Organiser son action de prospection téléphonique
- Qualifier ses prospects
- Obtenir le rendez-vous
- Savoir rebondir sur les refus

Programme de la formation

Préparer sa séance de phoning

- Créer un environnement propice à l'appel : temps et lieu ; fichiers et argumentaires adaptés.
- Identifier et qualifier les interlocuteurs pertinents.
- Cibler le décideur final.
- Se fixer un objectif et un timing par vague d'appel.
- Se conditionner positivement.
- Mise en situation Mise en situation : obtenir le rendez-vous.

Donner confiance dès les premiers instants

- Franchir les différents barrages : accueil, secrétaire.
- Personnaliser le contact.
- Capter l'intérêt du prospect dès les premiers instants, la méthode AIDA : attirer l'Attention ; susciter l'Intérêt ; renforcer le Désir ; inciter à l'Action.
- Utiliser les mots qui font mouche au téléphone.
- Adopter les attitudes gagnantes.
- Mise en situation Ateliers : passer les barrages et réussir ses accroches.

Obtenir le rendez-vous

- Proposer rapidement le rendez-vous.
- Rebondir sur les objections spécifiques à la prospection pour obtenir le rendez-vous.
- Réussir sa prise de congés.
- Renforcer l'envie du prospect.
- Préserver la relation avec le prospect.
- Se remotiver après un appel non abouti.
- Mise en situation Mise en situation : rebondir sur les objections.

Finaliser la prospection téléphonique

- Formaliser les informations obtenues sur le prospect.
- Transmettre les informations au sein de l'entreprise.
- Programmer les relances.
- Réaliser les relances.
- Suivre ses résultats : savoir s'auto-analyser pour augmenter son taux de réussite.
- Mise en situation Atelier optimiser son plan de prospection.