

Formation la prospection téléphonique pour obtenir des rendez-vous qualifiés

Acquérir une démarche efficace pour atteindre ses objectifs de prospection téléphonique

Objectifs

- ✓ S'approprier les attitudes et le vocabulaire spécifique à la prospection téléphonique
- ✓ Mettre en place sa propre stratégie de prospection selon les objectifs visés
- ✓ Convaincre son interlocuteur avec une accroche efficace et un bon argumentaire
- ✓ Apprendre à répondre aux objections de ses interlocuteurs
- ✓ Acquérir de l'assurance et de la conviction face aux acheteurs potentiels

Public et pré-requis

Public concerné

- ✓ Toutes les personnes qui souhaitent perfectionner leurs techniques de prospection téléphonique pour obtenir des rendez-vous qualifiés auprès de prospects.

Pré-requis

- ✓ Aucun pré-requis est nécessaire pour participer à cette formation

Programme formation

ELABORER SA PROSPECTION TELEPHONIQUE

- Découvrir le processus logique de la prospection téléphonique
- Structurer la stratégie commerciale de l'entreprise : produits et offres commerciales
- Identifier des acheteurs à fort potentiel
- Organiser sa prospection : temps, durée, outils, préparation mental

REUSSIR SA PRISE DE CONTACT AVEC LE BON INTERLOCUTEUR

- Faire bonne impression dès le début de l'entretien téléphonique
- Franchir le barrage de la secrétaire et obtenir le bon interlocuteur
- Personnaliser sa présentation avec le décideur
- Créer une forte accroche pour susciter un véritable intérêt à poursuivre l'entretien
- Anticiper et répondre efficacement aux objections

METTRE EN PLACE LES ETAPES CLES DE L'ARGUMENTAIRE TELEPHONIQUE

- S'approprier les attitudes nécessaires à un climat de confiance
- Questionner son interlocuteur pour identifier ses besoins
- Ecouter, reformuler et faire valider ses attentes
- Susciter l'intérêt de votre produit avec des arguments convaincants
- Proposer et obtenir un rendez-vous
- Conclure l'entretien et prendre congé

Référence **INTER-ENTREPRISE** : RELPRT1

2 jours

14 heures – en présentiel

860 € HT

1032 € TTC

 Nantes

 Contactez-nous pour connaître les prochaines dates pour participer à cette formation

[S'inscrire en ligne ►](#)

Existe aussi en Formation **INTRA**
dans votre entreprise :

[Demander un devis ►](#)

 [Télécharger cette formation en pdf](#)

NOS FORMATIONS INTER-ENTREPRISE

Elles ont lieu dans nos salles de formations à Nantes et avec des personnes de différentes entreprises.

NOS FORMATIONS INTRA-ENTREPRISE

Nous intervenons sur l'Ouest de la France et surtout dans les pays de Loire.

Loire Atlantique(44) : Nantes, Saint-Nazaire, Saint-Herblain, Rezé, Saint-Sébastien-sur-Loire, Orvault, Vertou, Bouguenais, Carquefou.

Vendée(85) : la Roche Sur-Yon, Challans, les Sables d'Olonne, les Herbiers, Pouzauges, Montaigu, la Verrie, Fontenay-le-Comte.

Maine et Loire (49) : Angers, Cholet, Saumur, Avrillé, Trélazé.

Deux sèvres(79) : Niort, Bressuire, Thouars, Parthenay, Mauléon.

Ile et Vilaine (35) : Rennes, Saint Malo, Fougères.

MEDIOS - NANTES

ASSURER LE SUIVI DE LA PROSPECTION TELEPHONIQUE

- Compléter la base commerciale avec les informations obtenues
- Transmettre les informations au service concerné
- Planifier et réaliser vos relances téléphoniques
- Faire l'analyse de sa prospection téléphonique et identifier les points à améliorer

de la Vendée (44), Maine-et-Loire (49), Sarthe (72), Mayenne (53),
Vitré, Cesson-Sévigné.
Charente maritime (17) : la Rochelle, Rochefort,
Jonzac, la Jarrie.

Méthodes pédagogiques

- ✓ Exposé théorique et pratique par le formateur
- ✓ Echanges et analyses des expériences vécues par les participants avec les pistes de solutions
- ✓ Jeux de rôles et mises en situation pour une parfaite intégration de nos méthodes
- ✓ Un support pédagogique est remis à la fin du stage

Les + de cette formation

Le profil du formateur

- ✓ Ancien manager commercial
- ✓ Certifié Maître Praticien en PNL
- ✓ Certifié Green-Belt

La qualité de la formation

- ✓ Centre de formation référencé Datadock (les 21 critères du décret qualité)
- ✓ Un suivi Post formation : Pendant 6 mois, le stagiaire a la possibilité de contacter par mail ou par téléphone le formateur sur la mise en application des acquis de formation dans son milieu professionnel.

Les modalités d'évaluation de la formation

- ✓ Evaluation des connaissances en début de formation
- ✓ Evaluation de l'intégration des méthodes pendant la formation
- ✓ Evaluation finale pour mesurer les acquis de la formation