

Prospecter et prendre un RDV par téléphone

INTERETS DE CETTE FORMATION :

Décrocher un RDV avec un nouveau client, lui présenter son offre est une étape nécessaire pour développer son chiffre d'affaire. **Cette formation 90% pratique s'appuie sur les produits et offres de services de l'entreprise.** Ce module très concret s'adresse principalement aux personnes peu expérimentées dans le processus de vente.

Cette formation peut être réalisée en individuel en formule Formaching.

OBJECTIFS :

- ✓ S'entraîner à prendre un RDV par téléphone
- ✓ Tester et faire évoluer son accroche commerciale
- ✓ Oser dire sa valeur ajoutée
- ✓ Réagir aux objections possibles de son interlocuteur

THÈMES abordés

Rappel des fondamentaux de la prise de RDV par téléphone

Définir sa stratégie d'appel (quel client, pourquoi, comment)
 Cibler le bon interlocuteur
 Définir le bon moment pour appeler
 L'importance de l'accroche
Atelier : Définir son accroche selon le type de client

Se préparer

Enlever sa peur de téléphoner
 Définir son accroche
 Tester son impact en fonction de son offre
 S'entraîner à présenter son offre
 Conseils pour la rendre plus percutante
 Définir les objections potentielles et se préparer à y répondre
Entraînement : Présenter son offre réelle de façon percutante – Réactions, conseils

Obtenir son interlocuteur et traiter les objections

Réagir aux barrages ou filtrages : voir l'assistante comme une alliée
 Se présenter rapidement
 Aller rapidement à l'essentiel : le Rendez-vous
 Réagir aux différents comportements de son interlocuteur
 Traiter les objections
Entraînement : Simulation avec plusieurs types de comportements : Pressé, bavard...
Simulation de plusieurs types d'objections

Prendre RDV

Formaliser la proposition de rendez-vous
 La technique du questionnement alternatif
 Reformuler
 Conclure
Exercice de synthèse : Prendre un RDV avec un prospect - Réactions, conseils

DUREE :
2 jours

FORMULES :
Intra
Formaching
DIF

PRIX :
 Nous consulter

PUBLIC :
 Toute personne devant vendre ou présenter l'offre de son entreprise

PARTICIPANTS
 De 1 à 10 pers

PEDAGOGIE
Pratique : 90%
Théorie : 10%

Exercices avec les produits et offres de service de l'entreprise

Mise en situation
 Jeux de rôle
 Conseils pratiques

EVALUATION
 Evaluation à chaud