

Prospecter et prendre un RDV par téléphone

INTERETS DE CETTE FORMATION :

Cette formation courte ultra pratique s'appuie sur les produits et offres de services de l'entreprise et s'adresse principalement aux personnes peu expérimentées dans la prospection téléphonique.

OBJECTIFS :

- ✓ Être organisé dans sa démarche de prospection téléphonique
- ✓ S'entraîner à prendre un RDV par téléphone
- ✓ Réagir aux objections possibles de son interlocuteur

THÈMES abordés

La prospection téléphonique, toute une stratégie

Définir sa stratégie d'appel (quel client, pourquoi, comment)
Cibler le bon interlocuteur et définir le bon moment pour l'appeler
Avec quelle accroche vais-je l'aborder ?
Atelier : Définir son accroche selon le type de client

Se préparer

Enlever sa peur de téléphoner
S'entraîner à présenter son offre, conseils pour la rendre plus percutante
Préparer les objections potentielles et la façon d'y répondre
Entraînement : Présenter son offre réelle de façon percutante – Réactions, conseils

Obtenir son interlocuteur et traiter les objections

Réagir aux barrages ou filtrages
Avoir la bonne attitude au départ
Savoir aller rapidement à l'essentiel : le Rendez-vous
Réagir aux différents comportements de son interlocuteur
*Entraînement : Simulation avec plusieurs types de comportements
Simulation de plusieurs types d'objections*

Prendre RDV

Les techniques pour parvenir à obtenir un rendez-vous utile
Savoir formaliser la proposition de rendez-vous, au bon moment
Comment conclure
Exercice de synthèse : Prendre un RDV avec un prospect - Réactions, conseils

DUREE :
1 jour

FORMULES :
Intra
Formaching

PRIX :
Nous consulter

PUBLIC :
Toute personne peu expérimentée devant prospecter des clients

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 réelle

Jeux de rôle

Conseils et astuces pratiques

EVALUATION
Evaluation à chaud