

Les fondamentaux de la prospection téléphonique



OBJECTIFS

Acquérir les techniques efficaces de prospection par téléphone auprès de prospects qualifiés ou non :

- Établir un plan de prospection
- Acquérir les techniques fondamentales de la prospection
- Renforcer son assertivité au téléphone
- Maîtriser l'argumentation et la réfutation des objections
- Découvrir les bonnes pratiques de la téléprospection

PUBLIC

Tout interlocuteur : la prospection téléphonique concerne toute personne chargée de joindre un client ou un prospect. Formation adaptée pour tout niveau, du manager à l'opérationnel.

INTRA : Jusqu'à 8 participants

INTER : 4 à 10 participants

**2 jours formation pratique
+ 1 jour validation des acquis**

PRÉ-REQUIS

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

PROGRAMME

Seventic
The Business Dev Company

La préparation à la prospection téléphonique

Définition des cibles (fichiers et bases de données /usage des réseaux sociaux), organisation et préparation des appels, fixer des objectifs (indicateurs et ratios clés)

Structurer un entretien téléphonique

La psychologie de la prospection téléphonique, établir un guide d'entretien en fonction de cibles et de vos offres, présentation des principales techniques d'appel

Franchir les barrages,

Le bon comportement au téléphone pour passer les standards et les secrétariats, trucs et astuces pour franchir les barrages

Prise de contact avec l'interlocuteur (Introduction)

Accrocher rapidement l'intérêt du prospect /Attitudes au téléphone, adaptation du discours en fonction de la cible, obtenir les informations utiles + Qualification du besoin / projet

Réfuter les objections

Réfutation des objections les plus courantes, structurer son argumentation

Conclure l'entretien

Quand et comment conclure, définir l'étape suivant



3790 € HT

INTRA

1225 € HT

par stagiaire

INTER



LES PLUS DE LA FORMATION

Une formation directement opérationnelle

- Immédiatement applicable
- Acquisition de techniques efficaces
- Mise en situation réelle
- **3^{ème} journée dédiée à l'évaluation des acquis et à la reprise après 2 semaines de mise en pratique**