

Formation - Réussir sa prospection téléphonique

Gagner en confiance, en efficacité dans sa prospection téléphonique. Construire son script d'appel. #techniques, outils #préparation mentale

Prospection

Vente

CODE : 19027 | Mise à jour : 30/12/2022

Objectifs

- Construire ses outils : script d'appel et suivi
- Acquérir les techniques de prospection téléphonique
- Adapter sa communication au téléphone
- Organiser sa prospection téléphonique et maîtriser le processus de la préparation au suivi
- Gérer son stress et sa motivation pour prospecter régulièrement et sereinement

Contenu de la formation

Préparer son action de prospection téléphonique

- Définir et connaître sa cible
- Enrichir et piloter sa base de données
- Connaître les 6 étapes de la prospection au téléphone

Pratique : Echanges et partages de pratiques selon les cas des participants

Rédiger son script d'appel

- Passer le barrage secrétaire
- Contacter le bon interlocuteur
- Savoir se présenter avec impact
- Capter l'intérêt
- Préparer son argumentaire
- Pratiquer le rebond pour décrocher son rendez-vous
- Dépasser les objections
- Verrouiller l'accord

Pratique : Préparation de scripts en individuels, mises en situation avec debrief détaillé

Optimiser la forme

- Les ingrédients d'un argumentaire impactant
- Le choix des mots

FORMATION PRÉSENTIELLE

PUBLIC CIBLE

Toute personne impliquée dans la Vente : Commerciaux, Entrepreneurs, Assistants commerciaux, Dirigeants... 8 stagiaires max

PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis

DURÉE

2 jours

SESSION INTRA

Nous consulter

- Votre voix, votre signature
- Développer son écoute active

Pratique : jeux pédagogiques, mises en situation ludiques

Diminuer le stress, cultiver la motivation

- Pourquoi appeler un prospect peut être stressant
- 4 outils pour diminuer le stress
- Renforcer et entretenir sa motivation
- Préparation mentale avec les neurosciences

Pratique : échanges et partages d'expériences, exercices de gestion du mode mental

Organiser sa prospection

- Organiser le suivi
- Le pouvoir de l'objectif
- Organiser son temps de prospection

Pratique : Elaboration de son plan d'action individuel

Les + de cette formation

Formation modulable selon vos besoins (contenu et format)

Suivi post-formation du groupe : bilan des applications et du plan d'actions, révisions et optimisation

Options : Suivi et préparation mentale en individuel

Modalités pédagogiques

- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- Jeux pédagogiques
- Echanges et partages d'expérience
- Mises en situation

Evaluation des résultats

- Mises en situations
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Questions écrites ou orales
- Auto-positionnement sur les compétences opérationnelles en début et fin de formation
- Recueil des attentes en amont ou en début de formation

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Veuillez faire connaître vos besoins au plus tôt lors de nos échanges. La prise en compte d'un besoin spécifique peut nécessiter un délai pour étudier les modalités d'adaptation ou d'orientation.

Taux de satisfaction des stagiaires :

★★★★☆ 94% (31)



Karine Pasco

Consultante Formatrice

Kapyrus

Vendre avec plaisir et efficacité. Méthodes de Vente et Neurosciences. Pilotez votre cerveau pour révéler votre zone de croissance.

📞 06 25 18 50 18

✉ karine.pasco@kapyrus.com