



Réussir sa prospection téléphonique

Durée de la formation :
2 jours (14h)

- Horaires de formation**
08h45 - 12h30 / 13h45 - 17h00
- Pré-requis**
Commerciaux et assistantes de vente, télévendeurs.
- Public visé**
- Objectifs et compétences visées**
L'intérêt de la formation est d'une part de permettre aux commerciaux de découvrir les techniques de prospection. De nombreux outils sont remis aux participants. Le mode d'animation permet de réaliser son propre PAP. Original : L'outil de simulation de la prospection où comment calculer son effort de prospection
- Organisation**
Formation animée en présentiel. Groupe de 3 à 8 personnes. Emargement signée par ½ journée par les stagiaires et le formateur. A l'issue du stage les apprenants renseignent un questionnaire d'évaluation à chaud qui est ensuite analysé par nos équipes.
- Le formateur**
La prestation est animée par un consultant formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par Atout Majeur.
- Moyens techniques et pédagogiques**
Alternance entre théorie et pratique. Mise à disposition d'une salle équipée. Support de cours.
- Validation des acquis et attestation**
Les exercices réalisés permettent de mesurer le degré de compréhension et d'acquisition des compétences visées. Une attestation de formation comportant les résultats de l'évaluation des acquis est délivrée en fin de formation.

Module 1 : Préparer la prospection

Définir les objectifs, les cibles, les marchés dans le cadre de la politique commerciale de votre entreprise
Rechercher les prospects
Recherche de fichiers
Analyse, segmentation et tests
Préparer votre argumentaire

Module 2 : Connaître les différentes stratégies de prospection et leurs outils

Aller vers le prospect : le mailing, le téléphone, la prospection directe, Internet
Faire venir le prospect : les salons professionnels, les réunions prospects, les VIP
S'inviter chez le prospect : la recommandation, l'essai gratuit

Module 3 : Maîtriser la prospection téléphonique

Découvrir les clés de la communication téléphonique
Prendre RDV : techniques et méthodes
Baliser les différentes étapes de l'entretien
Construire la phrase d'accroche
Passer les barrages secrétaires
Répondre aux objections
objections prix
objections disponibilité
objections qualité
Savoir conclure positivement

Module 4 : Conduire un premier entretien en face à face

Identifier les principes de la communication
Découvrir les étapes clés de l'entretien
Développer un climat de confiance
Savoir être à l'aise pour mettre à l'aise
Découvrir les premiers mots...

Module 5 : Mettre en œuvre le suivi de prospection

Élaborer une liste des clients potentiels
Relancer téléphoniquement pour vendre ou reprendre RDV
Suivre régulièrement les prospects
Qualifier en permanence les informations recueillies

Méthode:

Simulations, jeux de rôle et travail de groupe Pendant le stage, les commerciaux établissent un plan de prospection et prennent des RDV réels par téléphone

Pour vous inscrire

04.78.14.19.19

contact@atoutmajeur-ra.com / www.atoutmajeurlyon.com

