

Pratiquer la prospection par téléphone

« La téléprospection efficace - perfectionnement »

1 jour
7 heures

Objectif professionnel : cette formation offre aux participants l'opportunité d'une journée complète de pratique itérative d'entretiens de prospection téléphonique et de post-analyses, dans une démarche de dépassement des freins personnels et d'optimisation de la performance dans l'utilisation commerciale de l'outil téléphonique.

Objectifs pédagogiques :

Conduire une démarche d'entretien structurée

Planifier le suivi commercial

Tout salarié réalisant des actions de prospection téléphonique

Prérequis : Aucun

1. Conduire une démarche d'entretien structurée

Déjouer l'obstacle du barrage : planification pour limiter les risques, astuces et comportement pour le surmonter

Susciter l'attention et l'intérêt

Cadrer la communication

Pratiquer l'écoute active pour découvrir les besoins et les motivations de l'interlocuteur

Adapter son argumentaire

Traiter positivement les objections

Percevoir les réactions, les freins, les signaux d'achat

Présenter une proposition claire en termes d'avantages/bénéfices client

Clore de façon positive au moment opportun

Reformuler, confirmer le rdv, déterminer une date précise de relance, s'engager sur la suite à donner...

Modalités pédagogiques : simulations d'appels et appels réels des cibles des participants (appels « initiaux » ou appels de relance), débriefing, post-analyses à l'aide d'une grille d'évaluation

2. Planifier le suivi commercial

Enrichir la base commerciale

Programmer les actions de suite et les relances

Renseigner les tableaux de bord

Evaluer la performance

Modalités pédagogiques : détermination d'action à mener pour optimiser ses performances

Formation-Action
Une journée complète
de training d'entretiens
de prospection
téléphonique !

Groupe de 4 à 8 participants

Profil des formateurs consultable sur www.managir.com

Horaires habituels de formation 9h30 – 17h30

Evaluation des compétences en début et en fin de formation. Mesure de satisfaction en fin de session.

Mesure de satisfaction du donneur d'ordre à ± 8 jours, évaluation par « Avis Vérifiés » à ± 1 mois, mesure de satisfaction et d'impact à ± 3 mois. Possibilité de questionnaire complémentaire par mail pendant 30 jours

INFORMATIONS ET INSCRIPTIONS
01 45 23 22 22 ou ggury@managir.com

Réf. 312-021
Version 130622