

Objectif professionnel : cette journée formation est dédiée à la pratique intense de la téléprospection. Elle vise à renforcer l'aisance et l'impact des participants grâce à un entraînement intensif sur des situations réelles pour augmenter leurs taux de rendez-vous et transformer davantage d'appel en opportunités commerciales.

Objectifs pédagogiques :

Accrocher

Argumenter

Remporter l'adhésion

Prérequis : Aucun

1. Accrocher

Utiliser un script d'introduction flexible et personnalisé
Identifier l'interlocuteur clé avant l'appel (recherche, CRM, LinkedIn)
Adapter le moment et le contexte de l'appel
Passer les barrages (techniques du contournement du standard ou de l'assistant)
Créer l'accroche
Instaurer un climat positif : sourire au téléphone, invitation au dialogue ...
Simulations de passages de barrages, défis « 30 secondes pour convaincre »

2. Argumenter

Développer une posture proactive
S'adapter au profil de l'interlocuteur
Exploiter les informations issues des recherches préalables : relier les arguments aux besoins ou à l'actualité du client
Mettre en avant la valeur ajoutée
Identifier les signaux faibles
Répondre aux objections, utiliser les techniques de questionnement inversé pour rétablir le dialogue
Mises en situation par binômes, écoute critique des présentations, exercices sur les techniques de rebond

3. Remporter l'adhésion

Formuler une proposition claire et orientée bénéfices
Clôre en sécurisant l'engagement : rendez-vous, relance
Transformer un non en opportunité différée
Jeux de rôle sur les objections collectées auprès des participants

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

Formation-Action !!

Objectif : Mettez en pratique tout ce que vous avez appris en réalisant des appels réels

Challenge : Mesurez vos résultats en temps réel, avec un suivi personnalisé pour chaque participant

Débriefing : Chaque appel est suivi d'une évaluation et de recommandations pour s'améliorer

Modalités pédagogiques :

Séances d'appel supervisées : simulations d'appels et appels réels des cibles des participants (appels « initiaux » ou appels de relance), débriefing, post-analyses

Groupe de 4 à 8 participants

Profil des formateurs consultable sur www.managir.com

Réf. 312-021
Version 300925

