

## Réussir sa prospection téléphonique

Faire la différence auprès de prospects très sollicités, Acquérir un discours adapté et maîtriser les étapes clés, Nous vous proposons cette formation intensive en prospection téléphonique. Les stagiaires s'entraînent et développent leurs acquis qui deviennent des réflexes. Ils utilisent les objections pour rebondir. Ils gagnent en agilité et persévérance.

### PROGRAMME



#### Avant la formation :

**AUDIT et DIAGNOSTIC individuel des attentes, besoins, objectifs, enjeux**



#### Pendant la formation :

**TRAINING à chaque étape : analyse, pratique des méthodes, mise en situation et application**

**PLAN d' ACTIONS PERSONNEL (accompagnement de l'intervenant)**

#### 1/ Communiquer efficacement par téléphone

Identifier les modes de communication et leur impact  
Définir et mettre en œuvre un propos pour donner confiance

#### 2/ Préparer ses actions téléphoniques

Définir un objectif par séance  
Identifier la cible  
Evaluer le volume d'actions à mettre en œuvre  
Mettre en œuvre les conditions requises

#### 3/ Maîtriser les différentes phases de la prise de rendez-vous téléphonique

Identifier les étapes du script  
Construire et expérimenter sa phrase d'accroche  
Construire et expérimenter le script de son action téléphonique  
Traiter les objections

#### 4/ Suivre les actions engagées

Formaliser les informations obtenues dans le fichier commercial  
Formaliser le rendez-vous  
Evaluer et suivre son taux de réussite  
Planifier et suivre ses actions téléphoniques



#### Après la formation :

**SUIVI post-formation personnalisé**



### CONTACTS

Intervenante : **Alexandra DAVID-ARDITE**  
07 83 84 64 23  
alexandra.davidardite@adarisconseil.com

### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- 1 Obtenir des rendez-vous utiles
- 2 Gagner en aisance et en impact en prise de rendez-vous
- 3 Maîtriser toutes les étapes d'une prospection réussie
- 4 Savoir rebondir sur les objections

### LES POINTS FORTS

- + Intervenant avec 20 d'expérience commerciale
- + Une pédagogie basée sur des méthodes actives
- + Une prestation 100% sur mesure
- + Un accompagnement post-formation

### EVALUATION / EFFICACITE

**AVANT :** audit et diagnostic

**PENDANT :** évaluer sa montée en compétences à chaque étape

**APRES :** évaluation à chaud et à froid de l'atteinte des objectifs

### PUBLIC

Toute personne en relation client par téléphone  
Orientation des publics en situation de handicap

### PRE-REQUIS

Aucun

### MODALITES

2 jours en présentiel  
(format distanciel : nous consulter)

### TARIF

 Nous consulter