

Prospecter par Téléphone : Comment "Décrocher" des Rendez-vous ?

Objectifs et intérêts

- ⇒ Maîtriser l'usage du téléphone pour la prospection et la prise de rendez-vous par téléphone.
- ⇒ Utiliser de façon optimale, cet outil commercial spécifique.
- ⇒ Mettre en pratique l'apprentissage théorique en pratiquant des appels de prospection, dans le cadre du séminaire.

Principaux bénéficiaires

- ⇒ Tous les commerciaux ayant à obtenir des rendez-vous par téléphone.

Notre valeur ajoutée

- ⇒ **Une pédagogie active** : Très interactives, nos formations alternent sessions théoriques et mises en pratique (études de cas, partages d'expériences, exercices pratiques, etc.)
- ⇒ **Une adaptation à votre contexte** : Toutes nos formations commerciales incluent un Test d'Aptitude Commerciale (TAC[®]) des participants pour orienter le contenu pédagogique sur les points les plus sensibles.
- ⇒ **Des formateurs expérimentés** : Nos formateurs ont de très riches expériences dans la gestion et le management commercial et sont tous, également, Conseils en Entreprises. Ils sont donc, très sensibilisés à la nécessité d'apporter des solutions pratiques et concrètes, aux attentes des participants.
- ⇒ **Un suivi** : Une formation ne s'arrête pas à la fin du séminaire et un suivi est indispensable, pour aider les participants à appliquer concrètement les points étudiés. Nos prestations incluent donc :
 - ☑ L'accès à une hot-line illimitée (téléphone, mail, fax) pour conseiller dans la mise en pratique
 - ☑ La tenue de deux "points fixes" de suivi (1 mois et 3 mois après la fin de la formation) afin de faire le bilan de l'intégration des formations.
- ⇒ **Un accompagnement** : Afin de permettre une complète intégration des enseignements, ce séminaire peut être complété par un accompagnement personnalisé et individuel sous forme de conseil opérationnel, pour mettre en place les argumentaires de prospection et pratiquer des séances d'appels téléphoniques d'entraînement.

Modalités pratiques

- ⇒ Durée : 10 heures. Groupe idéal : 6 participants. Maxi : 10 participants.
- ⇒ Nos honoraires, pour cette formation, sont de 2.000 Euros HT en formule intra-entreprise. Consultez-nous pour l'adaptation aux besoins de votre société (diagnostic, personnalisation et accompagnement) et connaître les modalités de nos séminaires en formule inter-entreprises.
- ⇒ Les TAC (Test d'Aptitude Commerciale) sont facturés 75 Euros HT / l'unité
- ⇒ Tous nos formateurs travaillent dans des organismes dûment enregistrés. Vous trouverez plus d'informations sur le **CTE**, sur www.ctedev.com

Contenu pédagogique	
J1 Journée complète	La Prise de Rendez-Vous par Téléphone
<p>1. <u>La prospection</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Pourquoi prospecter ? <input checked="" type="checkbox"/> Les techniques de la prospection <input checked="" type="checkbox"/> Un acte de vente <p>2. <u>La préparation</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Déterminer la cible <input checked="" type="checkbox"/> Collecter les informations <input checked="" type="checkbox"/> Se donner des objectifs <input checked="" type="checkbox"/> Se donner les moyens <p>3. <u>Maîtriser les techniques de communication au téléphone</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Les particularités du téléphone <input checked="" type="checkbox"/> L'organisation <input checked="" type="checkbox"/> La préparation de l'argumentaire <p>4. <u>Obtenir un rendez-vous</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Les barrages <input checked="" type="checkbox"/> Le premier contact <input checked="" type="checkbox"/> L'argumentation <input checked="" type="checkbox"/> Les objections <input checked="" type="checkbox"/> La conclusion <p>5. <u>Le suivi</u></p>	
J2 Demi-journée	Mise en Application Pratique
<p>1. <u>Mise en pratique</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Préparation des appels <input checked="" type="checkbox"/> Appels de prospection, <input checked="" type="checkbox"/> Débriefing des appels 	