Formation Obtenir des rendez-vous par téléphone

Objectifs de la formation prospection commerciale

L'équilibre commercial d'une entreprise passe par la recherche constante de nouveaux clients. La première mission du commercial consiste donc à prendre des rendez-vous de qualité. Grâce à un ciblage précis, ces prospects se transformeront en clients rentables. Cette formation pragmatique vous donne accès aux techniques et aux outils de prospection téléphonique les plus efficaces. Cette formation prospection commerciale permettra au participant de :

- Construire son argumentaire de prospection,
- Maîtriser les étapes de la prise de rendez-vous et de la relance téléphonique,
- Développer ses compétences par la pratique.

À qui s'adresse cette formation ?

Public :

Cette formation prospection commerciale s'adresse aux commerciaux, technico-commerciaux, vendeurs qui gèrent la prise de rendez-vous téléphonique, et aux managers qui veulent piloter et dynamiser l'activité commerciale de leurs équipes.

Prérequis :

Aucun

Contenu du cours prospection commerciale

Identifier le potentiel accessible

Choisir les cibles à potentiel

Mettre au point un scoring de segmentation

Qualifier les cibles à prospecter

Préparer la prospection

Bâtir un argumentaire de prospection convaincant

Fixer les objectifs et les indicateurs de réussite

Définir les actions prioritaires

Maîtriser les spécificités de la communication au téléphone

Mener la prise de rendez vous

Capter l'attention du prospect

susciter l'intérêt du prospect avec une accroche efficace

Donner envie d'en savoir plus

Engager vers la prise du rendez-vous

Garder la porte ouverte et relancer habilement

Franchir avec succès les « écueils » de la prise de rendez vous

Passer le barrage de la secrétaire

rebondir sur les objections

Gagner en ténacité malgré les refus et l'agressivité

Travaux Pratiques

FORMATION PRATIQUE ET ACTIVE : - Appropriation des contenus à l'aide mises en situations intensives et de jeux pédagogiques : auto diagnostic, quizz, jeux de rôle enregistrés. - Construction de ses propres outils transposés à son contexte professionnel.