



Réussir sa prospection au téléphone

► Objectifs

Apporter des réponses concrètes pour réussir sa prospection téléphonique : Préparer et organiser son action. Maîtriser les étapes clés de la prospection téléphonique. Comprendre et mettre en oeuvre les techniques de la prise de rendez-vous.

► Contenu

Les bases d'une prospection efficace :

- Ciblage des entreprises
- Définition des profils interlocuteurs
- Choix des offres et produits à présenter
- Réalisation du guide d'entretien
- Outils de prospection
- Rappels et suivi
- Agenda et confirmation des rendez-vous

Les principes pour réussir au téléphone :

- Règles de comportement
- Conditions matérielles et psychologiques
- Phases clés à respecter

Passer les différents barrages :

- Accueil
- Secrétaire

Qualifier le prospect :

- Connaître l'entreprise • Identifier les interlocuteurs • Détecter un projet

Prendre un rendez-vous :

- Accrocher son interlocuteur • Le motiver à nous recevoir
- Traiter les objections • Verrouiller le rendez-vous

► Pédagogie

Ce stage, véritable atelier de travail, alterne apports pédagogiques et mises en situation (appels simulés et appels réels). La méthode est déclinée de manière totalement opérationnelle et personnalisée pour chacun des participants. Remise du Guide des bonnes pratiques au téléphone.

Public

Tout commercial souhaitant améliorer sa performance au téléphone

Durée

2 jours

Animation

intra-entreprise
Inter-entreprises

Contact

Tél. 01 49 69 47 00
Email : infos@b-flower.com
www.b-flower.com

Nombre maximum
de participants : 9



Accès offert à la plateforme
de prospection b-boost easy