

**Public :**

Tous profils commerciaux terrains et sédentaires exerçants en secteur B to B.  
Débutants ou expérimentés.

**Prérequis :**

Etre en possession le jour de la formation d'un fichier « prospect » qualifié (nom des contacts, coordonnées...)

**Durée :**

1 jour  
7 heures

**Bénéfices métier :**

Développer son activité sur la base de RDV plus nombreux et plus qualitatifs.

**Points forts :**

Une méthode éprouvée qui donne confiance et qui incite à l'action.

Formation adaptable à toute activité en B to B, qui privilégie l'apprentissage par la participation active et la mise en pratique réelle.

Expérience commerciale et pédagogique du formateur.

## Réussir sa prise de RDV

**Objectif :**

- Développer son efficacité lors de la prise de RDV avec des prospects.

**Programme :**

- **Le rappel des bonnes pratiques**  
Se préparer techniquement et psychologiquement. Mettre toutes les chances de succès de son côté en amont.
- **Le script**  
Etablir un guide d'entretien téléphonique le plus adapté à soi-même et à son environnement. Se familiariser à une méthode efficace et éprouvée incluant toute les étapes de la prise de RDV.
- **La réponse à objection**  
Traiter les objections et lever les freins éventuels.
- **Training**  
Sur une plage de 2 heures les participants appliqueront cette méthode en situation réelle de prise de RDV avec leurs prospects. Le formateur coach durant ce training accompagne chacun individuellement dans l'appropriation et l'amélioration de leur pratique personnelle.
- **Débrief collectif**  
Débrief ensemble les succès et difficultés rencontrés.  
Améliorer les réponses à objection selon les cas rencontrés.  
Définir les axes d'améliorations éventuels pour chacun.
- **Mesurer les résultats commerciaux**  
Mesurer le taux de transformation pertinent
- **Trucs et astuces en cas de blocage persistant**