

# Réussir sa prise de RDV téléphonique

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

### Enjeux

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

### Public

Tous collaborateurs concernés par la prise de RDV prospect ;  
Commerciaux ou assistant.e débutant.es.

### Prérequis

Être en possession le jour de la formation d'un fichier de 60 « prospects » qualifiés (nom des contacts, coordonnées...)

### Durée

1 à 2 jours / 7 à 14 heures

### Animation

#### François Coutier

Consultant expert en formation commerciale

### Tarif

Nous consulter

### Sanction

Attestation de fin de stage

### Renseignements

Assolem – François Coutier  
23 rue des Rancy – 69003 Lyon  
06 71 61 42 59  
francois.coutier@assolem.com  
www.assolem.com

Les participants seront en capacité de :

- Qualifier leur fichier
- Passer le barrage plus efficacement
- Convaincre son interlocuteur de le recevoir en RDV
- Répondre aux principales objections

## CONTENU

### Introduire les bonnes pratiques

- Le ciblage, les étapes de la prise de RDV, les facteurs clés de succès
- Découvrir les éléments qui permettent de captiver et convaincre son interlocuteur
- Comprendre les 4 styles d'approches possibles et développer son assertivité

### La qualification téléphonique

- Collecter les informations essentielles sur son marché
- Identifier les projets des interlocuteurs et le potentiel
- Rebondir sur une étape ultérieure ou sur la prise de RDV

### Méthodologie de prise de RDV

Établir un guide d'entretien téléphonique le plus adapté à soi-même et à son environnement. Se familiariser à une méthode efficace incluant toutes les étapes de la prise de RDV

- Passer les barrages : standard et assistant.e
- Convaincre son interlocuteur
- Répondre aux objections et lever les freins éventuels
- Conclure

### Training

Sur une plage de 2 à 4h, les participants appliqueront cette méthode en situation réelle de prise de RDV avec leurs prospects

### Capitaliser sur le retour d'expérience collectif

- Débriefing ensemble des succès et difficultés rencontrés
- Améliorer les réponses à objections selon les cas rencontrés
- Définir les axes d'améliorations éventuels pour chacun
- Les trucs et astuces en cas de blocage persistant

### Mesurer les résultats commerciaux

- Comprendre et favoriser l'autoanalyse de ses résultats
- Mesurer les taux de transformation pertinents

## MOYENS PÉDAGOGIQUES / ENCADREMENT

- Apports théoriques (support pédagogique remis aux stagiaires)
- Exercices pratiques (mise en situation...)
- Échanges multimodaux (individu, binôme et grand groupe)
- **Accompagnement individuel du formateur**
- Retour d'expérience
- Évaluation des acquis en réel (phase training) et évaluation de la formation