

AMELIORER L'EFFICACITE DE SA PROSPECTION TELEPHONIQUE

Enjeux

Développer son activité en améliorant l'efficacité de sa prospection téléphonique

Public

Commerciaux, Chargé d'affaires
Consultants, R.A.
Débutants ou expérimentés

Prérequis

Aucuns

Durée

2 jours soit 14 heures

Animation

François Coutier

Consultant expert en formation et accompagnement des agences d'emploi

Tarif / délai

Nous consulter

Sanctions

Certificat de réalisation

Renseignements

François Coutier
06 71 61 42 59
contact@assolem.com
www.assolem.com

OBJECTIFS

- Identifier les informations clés d'un prospect et prioriser ses actions
- Passer le barrage en adoptant la bonne attitude et le bon discours
- Convaincre son interlocuteur de nous recevoir en rdv (Tél ou physiques)
- Transformer une objection en opportunité de rdv ou de collaboration
- Utiliser la Proposition Active directe pour rebondir sur d'autres opportunités

CONTENU

Les conditions du succès au téléphone

- Les bonnes pratiques pour être efficaces
- La notion de verbal, para verbal et non verbal au téléphone. Leurs influences et comment s'en servir efficacement (*Entrainement*)

La qualification téléphonique

- Introduire sa démarche auprès des prospects
- Collecter et retranscrire les infos clés en lien avec le CRM
- Les opportunités de rebond auprès de son interlocuteur final

La relance suite à une Proposition Active de candidat

- Assimiler et adopter la méthode de l'outil « logigramme » lors de ses relances. Rebondir vers une commande, un rdv ou bien une meilleure qualification (*Entrainement*)

Solliciter et favoriser la prise de RDV plus facilement

- Passer le barrage efficacement
- Concevoir et adapter sa phrase d'accroche selon son propre contexte et selon qu'il s'agit d'un appel direct, d'un contrôle de référence ou d'une qualification
- Adapter son approche et son discours à la situation du marché (Pénurie, Covid 19, Crise...). *Entrainement*

Répondre aux objections éventuelles

- Identifier les objections les plus probables (Accueil / Décideur)
- Adopter une méthode de traitement des objections et transformer celles-ci en opportunités (*Entrainement*)

MOYENS PÉDAGOGIQUES / EVALUATION

- Apports théoriques. Le support pédagogique est remis aux stagiaires
- Mises en situations (*Entrainement*)
- Méthodes mixant les échanges interactifs et les réflexions individuelles
- Ateliers de réflexions en sous-groupes
- Appels réels sur fichier prospects en prise de RDV et Proposition Actives
- **Evaluation des acquis : En réel lors des appels individuels**
- Evaluation de la formation par les participants
- **Réalisation d'un Plan Individuel de Progrès**