

Réussir sa prospection téléphonique

Durée de la formation :

2 jours (14h)

Horaires de formation :

08h45 - 12h30 / 13h45 – 17h00

Pré-requis :

Commerciaux et assistantes de vente, télésoldes.

Objectifs :

L'intérêt de la formation est d'une part de permettre aux commerciaux de découvrir les techniques de prospection.

De nombreux outils sont remis aux participants. Le mode d'animation permet de réaliser son propre PAP.

Original : L'outil de simulation de la prospection où comment calculer son effort de prospection

Cours suivant :

La vente au téléphone

Traitement des objections

Pour vous inscrire

Tel : 04 78 14 19 19

Email : amra.info@atoutmajeur-ra.com

Renseignement et planning des formations :

www.atoutmajeur.com

Module 1 : Préparer la prospection

Définir les objectifs, les cibles, les marchés dans le cadre de la politique commerciale de votre entreprise

Rechercher les prospects

Recherche de fichiers

Analyse, segmentation et tests

Préparer votre argumentaire

Module 2 : Connaître les différentes stratégies de prospection et leurs outils

Aller vers le prospect : le mailing, le téléphone, la prospection directe, Internet

Faire venir le prospect : les salons professionnels, les réunions prospects, les VIP

S'inviter chez le prospect : la recommandation, l'essai gratuit

Module 3 : Maîtriser la prospection téléphonique

Découvrir les clés de la communication téléphonique

Prendre RDV : techniques et méthodes

Baliser les différentes étapes de l'entretien

Construire la phrase d'accroche

Passer les barrages secrétaires

Répondre aux objections

objections prix

objections disponibilité

objections qualité

Savoir conclure positivement

Module 4 : Conduire un premier entretien en face à face

Identifier les principes de la communication

Découvrir les étapes clés de l'entretien

Développer un climat de confiance

Savoir être à l'aise pour mettre à l'aise

Découvrir les premiers mots...

Module 5 : Mettre en œuvre le suivi de prospection

Élaborer une liste des clients potentiels

Relancer téléphoniquement pour vendre ou reprendre RDV

Suivre régulièrement les prospects

Qualifier en permanence les informations recueillies

Méthode pédagogique

Simulations, jeux de rôle et travail de groupe

Pendant le stage, les commerciaux établissent un plan de prospection et prennent des RDV réels par téléphone