

La prospection téléphonique

Durée : 2 jours

Programme

Date	Horaire	Objectifs	Contenu	Moyen pédagogique
J-1	8h00 — 12h00	Connaître les techniques de base de l'entretien téléphonique de vente	- Préparer l'action <i>(Motivation et auto-motivation à prospecter – Quels critères pour cibler sa prospection ? – Le profil du client idéal – Organiser son plan de prospection – Planifier son temps – Se fixer des objectifs)</i>	Dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion et de confrontation d'expériences, exercices pratiques, simulations et enregistrements
J-1	13h00 — 17h00	Acquérir une méthode d'entretien téléphonique	- Les règles d'un entretien téléphonique réussi <i>(Le savoir-être – Le savoir-dire : les règles du langage téléphonique, les mots et expressions à éviter – La prise de note)</i>	Dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion et de confrontation d'expériences, exercices pratiques, simulations et enregistrements
J-2	8h00 — 12h00	Savoir prendre des rendez-vous qualifiés en nombre pour soi-même ou pour une équipe commerciale	- La méthode C.R.O.C <i>(Raison de l'appel – Objectif de l'appel – Traiter les objections)</i>	Dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion et de confrontation d'expériences, exercices pratiques, simulations et enregistrements
J-2	13h00 — 17h00	Savoir construire son guide d'entretien téléphonique personnalisé	- Le guide d'entretien téléphonique <i>(Pourquoi/comment – Acquisition et construction de son GET)</i>	Dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion et de confrontation d'expériences, exercices pratiques, simulations et enregistrements