



# PROSPECTION TELEPHONIQUE ET PRISE DE RENDEZ-VOUS

**Objectifs :** Savoir préparer et organiser sa prospection. Être à l'aise au téléphone, dépasser les barrages, obtenir des rendez-vous. Mesurer les résultats de sa prospection

**Durée :**  
14 heures

**Public & Pré-requis :**  
Vendeur et commercial  
Aucun prérequis

**Modalités pédagogiques :**  
Méthode interactive.  
Exercices d'application

**Modalités de suivi :**  
Attestation de fin de Formation.  
Evaluation.

**Profil formateur :**  
2 à 3 ans d'expérience mini dans le domaine. Et professionnels en poste dans le domaine enseigné

## 1. Réaliser le ciblage des produits et des clients

- Quantifier les objectifs
- Définir la cible
- Segmenter la prospection
- Cibler les produits ou les services à vendre

## 2. Constituer un fichiers prospects pertinent

- Constituer, acheter un fichier prospect
- Qualifier un fichier de prospection en sachant utiliser les réseaux sociaux.

## 3. Se préparer à une relation téléphonique performante

- Identifier et surmonter les peurs vis-à-vis de la prospection téléphonique
- Identifier et surmonter les difficultés de la communication interpersonnelle
- Développer des techniques pour être à l'aise au téléphone
- Choisir des objectifs pour se motiver à téléphoner
- Identifier les satisfactions personnelles que procure la démarche
- Relativiser les difficultés

## 4. Préparer l'entretien téléphonique

- L'outil de gestion des dossiers clients
- Fixer des objectifs pour les appels
- Créer un scénario / adapter son argumentation
- La phase d'accroche et personnalisation des contacts
- Connaître ses avantages concurrentiels
- Une argumentation convaincante
- L'environnement de travail

## 5. Prospecter pour prendre rendez-vous

- Définir son objectif d'appel
- Réussir à passer le standard téléphonique
- Trouver des répliques aux objections
- Réussir à obtenir un rendez vous
- Prendre congé



## 6. Réaliser le suivi

- Mettre à jour et qualifier les fichiers de prospect
- Mettre en place des indicateurs pour mesurer l'efficacité de la prospection
- Etablir un planning de relance et de suivi

## 7. Construire son plan d'action

- Mettre en place un plan d'action en fonction de ses moyens et de ses objectifs.