

1 jour en salle

595 € HT par participant

## Prospection Téléphonique - prise de Rendez-vous

### Public concerné

- Commerciaux itinérants ou sédentaires, assistante commerciale, téléprospecteur...
- Entreprises désirant donner à leurs équipes les moyens de réussir ses actions de phoning et de prise de Rendez-vous prospects.

### Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les techniques de prise de RDV
- Savoir franchir les barrages et imposer un RDV
- Planifier et intégrer un phoning systématique et régulier dans l'organisation de sa semaine

### Les + de SINTESIA

- + Formation : 80% d'action, 20 % de théorie
- + Pédagogie interactive formateur expert en téléphone

### Programme

Quelles techniques utiliser pour obtenir plus de RDV?  
Comment convaincre par téléphone?  
Quoi dire?  
Comment s'organiser et planifier ses actions de phoning?

#### **1/Préparez ses entretiens**

Se fixer des objectifs précis et suivre ses ratios de performance  
Préparer et utiliser un argumentaire  
Identifier précisément ses cibles Entreprises et niveaux d'interlocuteurs

#### **2/Savoir franchir les barrages**

Techniques pour contourner les barrages  
Ne pas trop en dire  
Savoir être courtois et directif

#### **3/Le bon discours face à votre interlocuteur**

Savoir se présenter et présenter son offre de façon synthétique et accrocheuse  
Savoir poser des questions de découverte et rechercher l'intérêt  
Aller chercher du oui, recherche du positif  
Oser être différent des discours classiques

#### **4/ La Création de l'argumentaire**

Création d'un argumentaire adapté et sur mesure  
Lister les objections courantes et la manière d'y répondre  
Poser ou imposer votre RDV

#### **5/ Le suivi du contact prospect**

Suivre le prospect dans le temps : gérer ses relances  
La conception et l'envoi d'un Mail de présentation

#### **6/L'organisation**

Planifier ses actions de phoning dans sa semaine de travail  
Travailler en créneau d'appels.

- La création d'un Argumentaire
- Les difficultés les plus fréquentes
- Franchir les barrages
- Évaluer ses performances au téléphone : ratios types
- Planifier ses actions dans sa semaine de travail

### **CONSEILS ET INSCRIPTIONS**

37 Bis Quai De Versailles - 44000 NANTES

Téléphone: **0810 200 250** - [contact@sintesia.fr](mailto:contact@sintesia.fr)