

Décrocher un rendez-vous en prospection téléphonique

Réf. : RC/12 – V.0 – 10/2023

CCI Formation Gers



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Décrocher des rendez-vous professionnels

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Illustrer les composantes de la préparation de RDV : définir un objectif SMART, collecter et analyser les informations stratégiques du client, se préparer à l'entretien
- Identifier les enjeux de la préparation de RDV
- Appliquer l'architecture de la mise en situation pour écrire son démarrage d'entretien

PROGRAMME

1. Préparer la séance de phoning

- Créer un environnement propice à l'appel : temps et lieu ; fichiers et argumentaires adaptés
- Organiser son action de prospection téléphonique
- Identifier et qualifier les interlocuteurs pertinents
- Décliner un plan d'appel et assurer le suivi des appels
- Se fixer un objectif et un timing par vague d'appel
- Se conditionner positivement

2. Donner confiance dès les premiers instants

- Franchir les différents barrages : accueil, secrétaire
- Personnaliser le contact
- Capter l'intérêt du prospect dès les premiers instants
- Utiliser des mots percutants

3. Obtenir le rendez-vous

- Proposer rapidement le rendez-vous.
- Rebondir sur les objections.
- Réussir sa prise de congés
- Se remotiver après un appel non abouti

4. Comprendre les enjeux de la préparation de RDV

- Illustrer les composantes de la préparation de RDV :
- Définir un objectif SMART,
- Collecter et analyser les informations stratégiques du client,



Dates

28 et 29 mai 2024
15 et 16 octobre 2024

Durée

2 jours soit 14 heures

Horaires

9h00-12h30 / 13h30-17h00

Modalité pédagogique

Présentiel

Lieu

Centre de formation Auch

Tarif

610 € HT (732 € TTC)



Public concerné

Commerciaux, vendeurs sédentaires ou assistantes commerciales assurant la prise de rendez-vous téléphonique

Pré-requis

Aucun

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Lieux aménagés et modalités adaptées pour faciliter l'accès et l'usage aux personnes en situation de handicap.

- Se préparer à l'entretien
- Identifier les enjeux de la préparation de RDV
- Appliquer l'architecture de la mise en situation pour écrire son démarrage d'entretien

PROCÉDURES DE POSITIONNEMENT

Questionnaire ou grille d'auto-positionnement en amont de la formation

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'apports théoriques, d'application sur les problématiques des participants et d'échanges d'expériences.
- Mise en situation, exercices pratiques, pédagogie participative

MÉTHODES D'ÉVALUATION

- Évaluation des acquis : Quiz de connaissances et mises en situation
- Évaluation des acquis à froid entre 3 et 6 mois
- Evaluation de la Satisfaction Stagiaire : Questionnaire d'Évaluation de la Satisfaction

PROFIL FORMATEUR

Formateur confirmé en techniques de vente



Sanction de la formation

Attestation de formation et évaluation du niveau d'atteinte des objectifs pédagogiques