

Accélérateur de développement

formation - coaching - accompagnement - conseil RH -
conseil marketing/communication - convention



Les formations
interentreprises



Les indispensables du
Téléphone

Formation en Inter Entreprise Vente au Téléphone

« Prospectez efficacement au Téléphone »

Un plan de formation
Complet - Ludique - Concret



*pour gagner en impact et en efficacité
dans votre démarche commerciale au
téléphone*



JP TRICARD Conseil SAS au
capital de 201000 euros -
siren 389288077 -
n°activité 11754843375 -
23 rue Nollet, 75017 Paris -
07 60 07 24 15
www.jptricard.com

Prospectez efficacement au téléphone !

Vous souhaitez :
Vos enjeux

- ▶ Maîtriser les techniques de prospection pour prendre plus de rendez-vous qualifiés
- ▶ Augmenter le taux de concrétisation de vos offres
- ▶ Être mieux organisé pour gérer vos relances

Nous vous proposons :

- ▶ **2 journées de formation concrètes et enthousiasmantes pour développer votre portefeuille clients**
- ▶ 30% de **théorie**, 70% de **pratique** pour repartir avec une **méthodologie** directement applicable dès le lendemain du stage.



Prospectez efficacement au téléphone !

Les Points Forts de la Formation

Un travail de fonds sur l'état d'esprit pour aborder ses appels

La réussite de la prospection : **pour 50% c'est un mental fort pour tenir dans la durée** – au travers de messages, d'exercices et d'entraînement, des leviers pour renforcer sa capacité de résistance au téléphone



Mises en situation en appels réels

Appliquez tout de suite la méthode
Obtenez des réponses concrètes et des résultats
Appels enregistrés et débriefés en direct

Suivi post-formation

Hotline formateur : partage d'éventuelles difficultés rencontrées
Option : 1 à 2 demi-journées d'accompagnement sur poste pour favoriser son changement de pratiques

Prospectez efficacement au téléphone !

Les Objectifs de la formation

- › **Développer** un état d'esprit de conquête
- › **Comprendre** les mécanismes de communication au téléphone
- › **Construire** son argumentaire de prospection
- › **Travailler** sa conclusion d'appel



Prospectez efficacement au téléphone !

Programme de formation

Déroulement

Petit groupe : 3 à 6 personnes pour un maximum de mise en pratique et d'interactions

Avant la formation :

Préparer votre propre fichier d'appel

Pendant la formation :

2 journées en présentiel alternant théorie, appels fictifs, appels réels

Post-formation :

Un suivi des objectifs définis à l'issue de la formation :

Hotline formateur pour échanger sur les résultats

Contenu :

1 – Construire son argumentaire de prospection:
à partir de son entreprise, ses produits et/ou services

2 – Prendre des rendez-vous :

Susciter l'envie d'être reçu

Vaincre les barrages

Traiter les objections

Conclure et verrouiller le rendez-vous

3 – La pertinence de son argumentation :

Communiquer et argumenter clairement et simplement

Être force de proposition pour positionner son rendez-vous

4 – S'organiser efficacement pour planifier ses plages d'appel et le suivi de ses contacts :

Intégrer ses relances dans son organisation

Prospectez efficacement au téléphone !

Modalités de mise en œuvre

Tarif

Pour les 2 jours de formation en inter-entreprises :
995 euros HT / participant
Hors frais de repas
Possibilité en intra, prix à la journée nous consulter

Profil du formateur

Consultant formateur senior spécialisé dans l'approche commerciale téléphone et terrain, atteignant les objectifs fixés

Dates

Nous consulter pour le planning de l'année

Public concerné

Tout collaborateur utilisant le téléphone pour prospecter, prendre des rendez-vous et relancer ses offres en cours

Conditions de réussite

Assiduité du stagiaire, participation active aux exercices de la formation et réalisation du travaux individuels demandés tout au long de la formation

Evaluation

Evaluation des compétences acquises se fait via les exercices et les résultats des appels
A l'issue de la formation les participants reçoivent une attestation

Outils Pédagogiques

Support de formation
Exercices
Etudes de cas
Mises en situation débriefées

Prérequis

aucun

Accès à la formation

Nous consulter pour obtenir dates, lieux et disponibilités.
Pour tout besoin d'aménagement spécifique pour des personnes en situation de handicap merci de nous contacter au 06 10 89 34 59

Inscription à la formation

L'inscription est réputée acquise lorsque l'entreprise et/ou le participant retourne le bulletin d'inscription signé avec versement du coût de la formation ou accord de prise en charge du fonds de formation si demande de subrogation
Les délais d'accès à l'action : possibilité de s'inscrire jusqu'à 10 jours avant.
Envoi de la convocation et du plan d'accès environ 1 semaine avant le début de la formation

Conditions Générales de Vente

- › Les différentes prestations proposées par Jean-Pierre TRICARD SAS sont payables, sauf conditions particulières exposées ci-après, : 50% à la commande, 50% à la fin de la prestation ; la facture est émise dans les 2 semaines qui suivent la fin de la prestation et le délai de règlement est fixé à 20 jours date facture.
- › En cas d'annulation dans les deux mois précédant le début de la mise en oeuvre de la prestation, les 50% payables à la commandes resteront acquis à Jean-Pierre TRICARD SAS, pour les frais de réservation et de préparation, et ce, à titre forfaitaire, sauf cas de force majeure au sens de l'article 1148 du code civil. Il s'agira alors d'une facture simple non imputable au budget formation.
- › Pour le cas où le client annulerait l'intervention, la veille ou le jour de la date de démarrage initiale retenue, l'intégralité de la commande sera due, sauf cas de force majeure au sens de l'article 1148 du code civil.
- › Le choix, la réservation et le règlement des frais de location éventuelle de salle et d'hébergement du consultant intervenant sont à la charge de l'entreprise cliente, et ne peuvent, en aucun cas, être imputables à Jean-Pierre TRICARD SAS.
- › Sessions inter-entreprises
- › Le montant total d'une session inter entreprises est payable à la signature du bon de commande ci-joint.
- › Résiliation : Si entre la conclusion d'un contrat et la date prévue pour le stage survenait un cas fortuit ou une cause de force majeure empêchant le déroulement du stage, Jean-Pierre TRICARD SAS se réserve le droit de résilier le contrat, sans être tenue à aucune indemnité
- › CONDITIONS PARTICULIERES – FORMATION
- › Le client est informé des pré-requis souhaitables pour atteindre les objectifs définis pour la formation, et est responsable de leur validation
- › CONDITIONS PARTICULIERES – INTER
- › Le montant total d'un stage est payable à la signature du bon de commande.
- › Report : Pour le cas où le(s) participant(s) ne pourrait(ent) assister au stage pour lequel il s'est (se sont inscrit(s),) et en informerait(ent) Jean-Pierre TRICARD SAS moins d'un mois et plus de 2 semaines avant la date du stage, il(s) sera(ont) inscrits pour la session suivante. 50% du montant resteront dûs à Jean-Pierre TRICARD SAS ou seront conservés par elle en règlement des frais de réservation et d'impression des documents, et ce à titre forfaitaire.

Conditions Générales de Vente

- › CONDITIONS PARTICULIERES - INTRA
- › La somme indiquée sur le bon de commande comprend :
 - La préparation de l'intervention, le matériel utilisé par l'animateur, la documentation remise aux participants, l'analyse et l'animation des réunions.
 - Cette somme ne comprend pas : Les frais de séminaire (salle de réunion, pauses, repas), les frais de déplacement et d'hébergement de l'animateur pour chacune de ses interventions, les frais de déplacement et d'hébergement des participants, (ces frais, s'ils sont engagés par Jean-Pierre TRICARD SAS, seront facturés séparément par Jean-Pierre TRICARD SAS).
 - Le client choisira la salle de réunion et effectuera les réservations en tenant compte de ses propres contraintes et des contraintes logistiques ainsi que des disponibilités transmises par Jean-Pierre TRICARD SAS, qu'il informera des dates exactes et du lieu précis; la salle choisie devra permettre à la formation de se dérouler dans de bonnes conditions, selon le nombre de participants et les besoins de la formation
 - Le donneur d'ordre reconnaît avoir la responsabilité de l'information des personnes inscrites aux formations et en particulier du règlement intérieur de la formation, du descriptif de la formation et de la convocation. Ces différents documents sont transmis par mail dès accord signé.
- › Report de l'intervention :
- › Toute demande de report de session effectuée moins de 3 semaines et plus de 8 jours avant la date de démarrage initialement prévue fera l'objet d'une pénalité de 15% du coût de la session propre à couvrir l'immobilisation du personnel à cette date et les frais afférents. En cas de demande de report moins de 8 jours avant la date de démarrage prévue, cette pénalité s'élèvera à 25% du coût de la session. Pour le cas où le client reporterait l'intervention, la veille ou le jour de la date de démarrage initiale retenue, l'intégralité de la première journée ainsi que 50% des journées consécutives suivantes, seront facturées.
- › Lieu de paiement : Les actions sont payables à Paris (75), quel que soit le mode de règlement. Toutes traites ou acceptations de règlement ne constituent aucune novation ou dérogation à cette clause attributive de juridiction.
- › Attribution de juridiction : En cas de contestation, de quelque nature qu'elle soit, toute demande ou action judiciaire, même par voie de garantie, ou en cas de pluralité de défendeurs, devra être portée devant le tribunal de commerce de Paris seul compétent.
- › Tout contrat conclu avec Jean-Pierre TRICARD SAS comporte acceptation des présentes conditions, nonobstant toute stipulation
- › **BON POUR ACCORD / Date, cachet de l'entreprise, Nom et signature du client :**