

**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 - 30 rue de  
Londres, 75009 Paris - tel 01 55  
50 44 40 - [www.jptricard.com](http://www.jptricard.com)

version LC Février 2022

# Prospectez efficacement au téléphone !

Vous souhaitez :

- ▶ 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 2022

### 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 01 55 50 44 42

### 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

## Notre Vocation

Depuis 1979, la mission de Jean-Pierre TRICARD Conseil est de **vous accompagner dans la concrétisation du projet de développement** de votre entreprise

## Notre Ancrage

Portés par l'obsession de la **culture client**, convaincus que le **savoir-être** est la 1<sup>ère</sup> source de réussite, issus d'une **culture terrain**, inspirés par le bon sens, soucieux d'efficacité dans les approches, animés par l'**enthousiasme**, en recherche de responsabilisation et d'autonomie, Nous mettons **notre énergie et nos savoir-faire aux côtés des hommes pour aider à leur réussite**



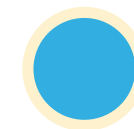
## Notre Valeur Ajoutée



Accélérateur  
de Réflexion



Accélérateur  
de Décision



Accélérateur  
de Déploiement

## Nos Activités

Le Projet de développement commercial de l'entreprise au cœur de notre expertise

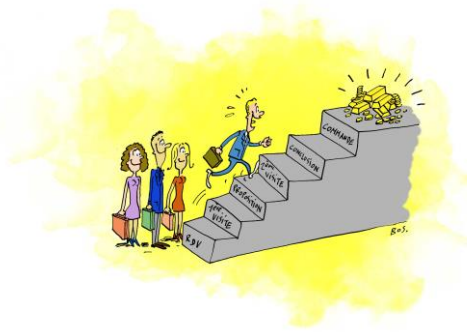
Synthèse de l'analyse commerciale  
Formulation du Projet d'entreprise  
Construction de la démarche et des outils de pilotage  
Coordination du déploiement

### COGITER



Animation de convention  
Formation inter et intra entreprises  
Accompagnement individuel  
Ingénierie pédagogique

### METTRE EN MOUVEMENT



Méthodologie d'évaluation  
Recrutement  
Identification de potentiel  
Définition d'un référentiel de compétences

### DÉCELER



Analyse et diagnostic du positionnement client  
Plan d'actions et outils de communication externe  
Solutions de communication interne

### FAIRE BRILLER

