

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*



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 2024

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 0610893459

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