

# PROSPECTION TELEPHONIQUE

« **Savoir prendre des rendez-vous par téléphone** »

*Offrez à vos commerciaux ou faites vous offrir par votre responsable : la formation dont vous avez besoin pour exploser vos objectifs commerciaux !*

*Pour gagner des rendez-vous qualifiés en b to b et réussir facilement votre prospection commerciale... Le stage de formation animé par Frédéric Chartier sur des appels téléphoniques réels auprès de vos propres prospects va vous donner envie de mettre en application les techniques, outils et comportements efficaces dispensés dans son livre : « Comment réussir par téléphone nos prises de rendez-vous ? »...*

## *A qui s'adresse cette formation ?*

Cette formation pratique et intensive sur la prise de rendez-vous par téléphone s'adresse à tous les responsables commerciaux, commerciaux, ingénieurs commerciaux, téléprospectionneurs, assistants commerciaux ou vendeurs sédentaires qui ont besoin de plus de rendez-vous pour vendre plus et mieux !

## *Quels en sont les objectifs ?*

A l'issue de la formation, les participants auront acquis les bonnes pratiques et les bons réflexes comportementaux pour maîtriser toutes les étapes d'un entretien de prospection téléphonique réussi :

- Définir par écrit nos objectifs d'appels personnalisés pour chaque prospect et être prêts matériellement, physiquement et psychologiquement à réussir nos prises de rendez-vous.
- Savoir nous présenter au téléphone et susciter l'intérêt dès les premiers instants en donnant envie d'être reçu.
- Prendre appui sur notre interlocuteur quel qu'il soit, plutôt que de vouloir franchir ou contourner le « barrage secrétaire ».
- Manier avec brio les outils d'expression et d'écoute active pour obtenir, dans toutes les situations, nos rendez-vous.
- Conclure sereinement et qualifier nos rendez-vous d'une façon originale et très professionnelle.
- Organiser et gérer le suivi de nos appels téléphoniques.

## *Quel est l'itinéraire magique de cette formation 100% pratique ?*

### *-1/ Valider l'objectif du stage :*

Définition et avantages d'un rendez-vous qualifié.

Les avantages du téléphone, ses contraintes et ses exigences.

Quel doit être notre taux de transformation ?

### *-2/ Transmettre une méthodologie efficace :*

Nous préparer :

Matériellement : « Avons-nous tout le matériel nécessaire à notre réussite, sommes-nous installés dans de bonnes conditions, avons-nous choisi le bon moment, ... ? »



Physiquement : « *Avons-nous l'attitude physique du gagnant, la bonne tenue vestimentaire, le bon rythme, la bonne respiration, le bon volume, le ton et les mots justes, ... ?* »

Psychologiquement : « *Avons-nous une attitude positive, quelle est notre préparation mentale sommes-nous prêts à sourire, comment chasser nos a priori négatifs et avoir une image positive de tous nos interlocuteurs ... ?* »

Nous présenter en donnant envie d'être reçu :

Immédiatement et clairement, de façon lente et courtoise et avec les mots justes.

Les phrases interdites, l'importance de notre objectif d'appel, comment le formuler ?

Nous faire des alliés :

Quels vont être nos différents interlocuteurs ?

Comment les transformer en alliés plutôt que de vouloir les franchir ou les contourner ?

Obtenir notre rendez-vous :

Une question = une raison supplémentaire pour obtenir notre rendez-vous.

La fameuse alternative a fait son temps, quel est l'autre moyen pour obtenir notre rendez-vous ?

Comment réagir face à un refus et comment le transformer en réussite ?

Qualifier notre rendez-vous :

Noter et faire noter le rendez-vous, définir une durée.

Laisser nos coordonnées, s'accorder sur le lieu de rendez-vous.

Préparer notre rendez-vous avec le client par téléphone.

Remercier au téléphone et par écrit.

Organiser le suivi de nos appels :

Gérer nos rappels, nos fiches clients.

Faire le point, se fixer de nouveaux objectifs.

### ***-3/ Travailler sur notre comportement et acquérir les bons réflexes :***

Etre à l'écoute de l'autre / clair entendant / écoute active.

Etre à l'écoute de soi-même / clair parlant / parler vrai.

### ***-4/ Obtenir par téléphone des rendez-vous sur des cas réels :***

Chaque participant appelle en direct ses clients/prospects dans le but d'obtenir des rendez-vous et de les organiser selon la méthode « ABC ».

### ***Quelle est la méthode pédagogique utilisée par Frédéric Chartier ?***

La pédagogie ludique et originale de ce stage de formation repose essentiellement sur des cas pratiques pour engager les participants dans l'action à trouver ou retrouver du plaisir dans la prospection téléphonique :

- Des mises en situation pour auto suggérer chaque point de méthode, outil, conseil et apporter ainsi une meilleure mémorisation.



- De nombreux jeux de rôle magnétoscopés et immédiatement analysés pour assimiler parfaitement la méthodologie et apporter à chacun des points positifs et des axes de progrès.
- Des appels en réel sur des cas concrets. Chaque participant doit apporter son agenda et une dizaine de dossiers client/prospect pour obtenir en « live » ses premiers rendez-vous vraiment qualifiés.
- Le livre : « *Comment réussir par téléphone nos prises de rendez-vous ?* » est remis à chaque participant.

### ***En combien de temps devient on un professionnel de la prospection téléphonique ?***

Cette formation intensive se déroule sur 2 journées consécutives au sein même de votre entreprise. Une troisième journée peut être organisée un mois après pour revenir sur les engagements individuels de chacun, mesurer l'impact de l'intersession et répondre à trois questions :

- ♦ Qu'avez-vous mis en application ?
- ♦ Quels ont été vos succès et pourquoi ?
- ♦ Quels ont été vos échecs et comment y remédier ?

### ***Quel est le prix de cette formation efficace ?***

Le coût pédagogique de cette formation est au prix ultra-compétitif de 1 150€HT/jour pour une dizaine de participants (de 3 à 10 personnes), soit 2 300€HT pour les 2 jours de formation au sein de votre entreprise. Les frais de déplacement, d'hébergement et de restauration de l'animateur sont en sus.

Pour vous faire rembourser intégralement par votre OPCA, une convention simplifiée de formation professionnelle continue sera établie. Si besoin est, je vous guiderai dans vos démarches.

### ***Où aura lieu votre formation et à quelles dates ?***

Appelez-moi au 04.94.76.15.98 ou laissez-moi un message par mail à [contact@frederic-chartier.com](mailto:contact@frederic-chartier.com) pour me fixer le lieu et vos préférences pour les dates de votre prochaine formation en prospection téléphonique.

[Frédéric Chartier](#), consultant formateur en développement commercial, vend et anime depuis plus d'une quinzaine d'années des [stages de formation](#) performants dans de nombreux secteurs d'activités pour optimiser votre force de vente par de meilleurs résultats humains et économiques. Il est également auteur de plusieurs articles sur la négociation commerciale dans la presse spécialisée et propose via la [boutique livres](#) : le livre sur la [téléprospection](#) : « *Comment réussir par téléphone nos prises de rendez-vous ?* », le livre sur l'[accueil téléphonique](#) : « *Comment mieux accueillir nos clients au téléphone ?* » et le livre sur [la vente du commercial](#) : « *Comment donner envie aux clients d'acheter pour réussir vos ventes* » dont la version e-book est en [téléchargement GRATUIT !](#)

***Ses sites internet : [Commercial - Vente](#) - [Prospecter par téléphone](#) - [Accueil téléphonique](#)***

