



EXTRAIT DU LIVRE SUR LA PROSPECTION TELEPHONIQUE

« *Comment réussir par téléphone nos prises de rendez-vous ?* »

par Frédéric Chartier

Définir une durée de rendez-vous

Nous avons déjà vu précédemment cette nécessité pour notre bonne organisation et une bonne gestion du temps, de connaître la durée de chacun de nos rendez-vous. Ne pas simplement entourer sur notre agenda une heure de début d'entretien, mais pouvoir matérialiser un espace temps, une durée, en tirant un trait à l'horizontal de l'heure de fin de rendez-vous. De plus, cette indication du temps que souhaite nous consacrer notre futur client nous donne une idée sur l'importance qu'il accorde à l'objet de notre rendez-vous. Le temps moyen d'un entretien de vente de prospection est, en général, d'une heure. Si notre prospect nous annonce un temps dérisoire (5 mn) ou insuffisant (20mn), il est encore temps de négocier. Au « *cinq minutes !* » nous pouvons répondre : « *Monsieur Trucmuche, comment dois-je prendre ou interpréter votre réponse* » ou « *Monsieur Trucmuche, j'ai véritablement le sentiment que vous accordez bien peu d'importance à notre rendez-vous en lui accordant si peu de temps* ». Au vingt minutes, nous pouvons lui dire : « *Monsieur Trucmuche, j'ai besoin d'une heure, que fait-on ?* ». Dans tous les cas, il est préférable d'avoir cette négociation au téléphone lors de notre prise de rendez-vous pour éviter d'entendre par la suite en début d'entretien : « *Faites vite ! Je n'ai que 5 minutes à vous accorder* ». Ensuite, avoir une heure de fin de rendez-vous pourra s'avérer être un excellent prétexte pour amener notre client à la conclusion de notre prochain entretien : « *Il est 14h55, nous sommes à 5 minutes du temps que nous avons décidé de nous consacrer... Que dois-je vous dire de plus pour obtenir votre assentiment ?* ». Enfin, notre volonté de définir une durée d'entretien nous positionne comme un véritable professionnel et renforce ainsi notre image. Toutes ces raisons doivent nous motiver à poser une question du type : « *Monsieur Trucmuche, de combien de temps disposerons nous pour ce premier entretien ?* ». Si jamais, et cela arrive, ce dernier nous rétorque : « *c'est vous le vendeur !* », il nous est d'autant plus facile d'annoncer notre durée idéale d'entretien : « *Monsieur Trucmuche, j'ai besoin d'une heure, qu'en pensez-vous ?* ».

Extrait de la page 114 du livre sur la prospection téléphonique de Frédéric Chartier : « *Comment réussir par téléphone nos prises de rendez-vous ?* »

POUR EN SAVOIR PLUS



***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. Il est également auteur de plusieurs articles sur la négociation commerciale dans la presse spécialisée et propose via internet son **livre sur la vente en téléchargement gratuit** sur son site personnel*

Ses sites internet :

[Booster vos ventes](#) - [Frédéric Chartier](#) - [Prospecter par téléphone](#) - [Accueil téléphonique](#)

S.F.A.P - Frédéric Chartier - Les Sacquetons - 83440 Saint Paul en Forêt - France

Tél.: (33) 04.94.76.15.98 - Mail : contact@frederic-chartier.com