

Prospecter par téléphone

Le savoir faire téléphonique

PUBLIC

Toute personne ayant à prospecter ou à vendre par téléphone.

CONTENUS

Thèmes principaux

- L'esprit de la prospection par téléphone
- La préparation matérielle
- La mise en condition mentale et physique
- Le travail sur la voix
- Obtenir le nom du décideur et sa ligne directe
- Le passage des barrages
 - Les messages efficaces
 - Les trucs et les astuces
- Vendre l'idée d'un entretien
 - La conduite de l'entretien
 - Les messages efficaces
 - La qualification
 - Les pièges à éviter
 - Le traitement des objections
- La relance
- L'analyse et l'évaluation des résultats

Thèmes de sensibilisation

- Les stratégies de prospection
- Segmenter sa prospection
- Les solutions de construction et d'enrichissement des fichiers
- Les question d'organisation et de gestion
 - L'organisation personnelle
 - L'organisation et la gestion du fichier prospect
 - . Les informations à consigner
 - . La gestion des refus
- Les supports informatiques de prospection

OBJECTIFS

- Développer ses connaissances et ses savoir faire pour obtenir des entretiens. Savoir relancer.
- Se sensibiliser aux conditions d'efficacité de la prospection téléphonique (organisation et logistique).

METHODES PEDAGOGIQUES

Le programme est aménagé en fonction des centres d'intérêt du groupe. Si aucun des participants n'est concerné par l'un des thèmes listés ci-contre, il ne sera pas abordé.

Courts exposés techniques, illustrés par des exemples concrets, suivis de mises en application et d'adaptation au cas de chaque participant.

Nombreux entraînements au cours de simulations de situations réelles.

L'espace entre les séances permet aux participants de tester les acquis en situation de prospection.

AUTRES CARACTERISTIQUES

Pré requis : aucun

Durée : 14 heures, en deux journées

Dates : (Voir devis ou convention)

Horaires : de 9 h. à 12 h.30 et de 14 h. à 17 h.30

Lieu : Buro Club - 2 Ave du Vignate - 38610 Gières

Participation : voir devis ou bulletin d'inscription

VOTRE ANIMATEUR

Jacques PRAYER est spécialisé depuis 30 ans dans le conseil en développement commercial auprès des petites entreprises de l'artisanat et du commerce. Il a mis en place, conduit ou exécuté de nombreuses campagnes de prospection téléphoniques vers des cibles variées – Grand public, TPE, PME, Grands comptes.