

Osez la prospection téléphonique à l'ère du digital, Ça Marche !!!

Aux mots prospection téléphonique, certains font des poussées d'urticaires. Pourtant, il n'a jamais été aussi facile de prospecter par téléphone en BtoB ; avec la présence sur les réseaux professionnels des décideurs, et celle sur le net des entreprises, une multitude d'informations est accessible pour faciliter cette prise de contact. En prenant en compte ce nouvel environnement, en y associant les techniques incontournables, vous créez de nouvelles opportunités. Ici pas de magie : des efforts, de la technique et un zeste d'audace sont les ingrédients de votre réussite.

Public : Tout collaborateur

Durée : 2 jours

Prérequis : Cette formation ne nécessite aucun prérequis

Tarif : [Nous consulter](#)

Objectifs :

- Développer des qualités relationnelles avec une méthode adaptée
- Faciliter la détection des besoins de vos prospects, avec une structure pertinente
- De la conquête à la fidélisation, optimiser pour transformer chaque contact en opportunité
- Faire de cet outil un formidable compagnon de développement commercial

Programme :

1. **Le téléphone : UTILISER VOTRE MEILLEUR AMI :**

Lever les freins inhérents à la prospection téléphonique
L'impact des stéréotypes sur notre action
Entretien la motivation, être vigilant sur son état d'esprit
Le téléphone à l'ère du digital
Passer du cold call au warm call

2. **Développer une communication professionnelle :**

Prendre confiance et développer une aisance relationnelle
Définir son canal de communication et réfléchir à sa posture de négociateur
Comprendre en quoi le discours favorise les échanges
Développer une attitude favorable à la communication
Maîtriser les techniques relationnelles pour mener à bien votre entretien
Trois qualités essentielles : l'écoute active, l'empathie, la directivité
Mesurer votre niveau de susceptibilité
Intégrer le discours professionnel tout en restant naturel
Savoir gérer son stress et celui de son interlocuteur
Savoir utiliser les mots favorisant l'adhésion de votre interlocuteur

3. **Adopter une stratégie efficace :**

La préparation, seulement si vous voulez gagner du temps et de l'argent
Quel type d'appel : Conquête ou fidélisation, quels objectifs : relance, prise de contact, rendez-vous...
Les différents types d'interlocuteurs, ce qui intéresse votre client c'est LUI !
Le SONCAS – Adaptez-vous !
Faire la différence entre le besoin et la motivation
Maîtriser les techniques de reformulation, sans être un perroquet !
Construire une trame pour être efficace et pertinent
L'objection : ET 1 et 2 et 3
Aller chercher l'engagement et maîtriser les techniques de conclusion

Bonus : 1 appel de suivi post formation pour suivre vos progrès.

Une méthode motivante « no stress », conseils et astuces pragmatiques vous permettant d'oser et réussir en restant vous-même.