

SE LANCER EN COLD CALLING

PARTICIPANTS

Commerciaux –
Cadres commerciaux –
Assistants commerciaux

PREREQUIS

Avoir les connaissances
de bases du domaine
commercial

DUREE

Sur-mesure
A partir d'1 journée

MODALITES

Individuelle ou collective

Présentiel ou classe
virtuelle

TARIF 2023

Sur devis
Tarif Net de taxe

INTERVENANTS

Professionnels experts
dans leur domaine

DELAI D'ACCES

2 semaines à compter
de l'inscription

MODALITES D'ÉVALUATION

Activités pédagogiques
actives : questionnaires,
cas pratiques, quizz, (...)

Certificat de réalisation

CONTEXTE

La prospection téléphonique est un savoir-faire essentiel pour mener une prospection multicanale efficace.

Elle vient en complément d'autres actions comme le social selling ou l'e-mailing. Contrairement aux deux premières, elle ne peut pas s'automatiser, mais elle permet d'échanger directement avec ses prospects et d'obtenir un retour immédiat.

Elle permet d'obtenir des rendez-vous commerciaux, qui offrent l'occasion de présenter son offre, de comprendre quels sont les enjeux du prospect, et de détecter des opportunités commerciales.

Être à l'aise avec l'exercice de prospection téléphonique permet de gagner en confiance pour l'ensemble des phases du cycle commercial, c'est aussi un gage de succès, car un plus grand nombre de rendez-vous apporte un plus grand nombre d'opportunités commerciales.

La formation « **Se lancer en cold calling** » vous permettra de démarrer sereinement votre prospection téléphonique.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Comprendre et maîtriser les étapes de la prospection téléphonique
- Savoir construire son script d'appel
- Maîtriser les questions alternatives
- Préparer ses outils de pilotage de la performance
- Préparer son plan d'action et passer à l'action

METHODES MOBILISEES

Entretien individuel en amont de la formation pour définir les objectifs de la formation.

Documentations et supports de cours, études de cas réels, exercices pratiques d'application.

Une heure de coaching individuel dans les 6 mois suivants la formation.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

- Une formation pragmatique, avec des exercices pratiques pour construire son script d'appel.
- Une socle théorique qui permet d'uniformiser les pratiques au sein de l'équipe.
- Des conseils pratiques pour animer des sessions de manières dynamiques.
- Les éléments pour permettre un auto-diagnostic et un suivi de la performance individuelle

NOUS CONTACTER
contact@wersus.fr
01 82 02 29 89

www.wersus.fr

DEROULE

1. La prospection téléphonique s'inscrit dans une prospection multicanale plus globale

- La prospection multicanale : définition
- Le social selling
- Le mailing
- Le phoning / le cold calling

2. Les éléments de l'offre commerciale à maîtriser avant de se lancer dans une prospection téléphonique

- Quelle est ma cible commerciale ? Entreprise et décideur.
- Quelle est ma proposition de valeur ?
- Quels sont mes éléments de différenciation ?
- Quelles sont les attentes de mes prospects ?

3. Les spécificités de la prospection téléphonique

- La conversation téléphonique
- Le temps imparti : délais très court pour être efficace
- L'immédiateté et ses conséquences : avoir peur de déranger
- Quel est l'objectif que je me fixe ?

4. Le script d'appel

- Pourquoi un script d'appel ?
- Quelle est sa structure ?

5. Les objections des prospects et les barrages à surmonter

- Définition
- Comment les traiter ?
- Construire son book d'objections
- Techniques pour passer les barrages (assistante, standard)

6. Structurer l'organisation de sa prospection téléphonique

- Définir des plages horaires
- Se fixer des objectifs
- Suivre les bons indicateurs de performance
- Les conseils pratiques pour progresser

7. Les outils essentiels pour optimiser sa prospection téléphonique

- Avoir les bonnes informations préalables (trouver les bons numéros, les bons contacts)
- Utiliser le CRM / la base de données : capitaliser les informations, organiser les relances
- Mettre à jour son plan d'action et son plan de compte

Cette formation est réalisée en partenariat avec la société IndepSales.

Nos formations peuvent être adaptées aux personnes en situation de handicap.