

COMMERCIAL

Améliorer sa prospection téléphonique



PUBLIC VISE

Responsables commerciaux, commerciaux, ingénieurs commerciaux, téléprospecteurs, assistants commerciaux ou vendeurs sédentaires qui ont besoin de plus de rendez-vous pour vendre plus et mieux !

OBJECTIFS

A la fin de cette formation, le stagiaire sera capable de maîtriser l'outil téléphone dans le cadre du développement commercial, d'organiser sa démarche pour optimiser sa réussite, de cibler et mettre en place des objectifs commerciaux : qualification de fichiers prospects, obtention des rendez-vous, prise de commande par téléphone.

PROGRAMME DE FORMATION

Se préparer physiquement

- Utiliser les techniques théâtrales pour plus d'aisance

Se préparer psychologiquement

- La projection positive,
- SMART pour définir un objectif

Maîtriser la mise en relation

S'adapter et développer une nouvelle stratégie

- Utilisation de technique d'improvisation théâtrale (sens du rebond, créativité...)

Susciter l'intérêt en quelques secondes

- Initiation au Storytelling

Maîtriser l'écoute active

Qualifier ou conclure avec efficacité

Pré-requis

- Connaître les bases de la téléprospection

Durée

- 2 jours

Qualification

- Attestation de formation

Nombre de participants

- 10 maximum.

Conditions matérielles

- Salle, tables et chaises,
- Mur clair pour projection,
- Tableau papier ou tableau effaçable.

Méthodologie :

Cette formation se déroulera selon les principes de la pédagogie : ternaire (découverte, formalisation, application), active et centrée sur l'apprenant. Le formateur utilisera la technique et les jeux théâtraux (respiration, concentration, posture), la technique et les jeux d'improvisation théâtrale (sens du rebond, écoute active, distanciation), des mises en situations enregistrées et de la prospection réelle sur des cas concrets. Il est d'ailleurs demandé à chaque participant d'apporter son agenda et une dizaine de dossiers client/prospect.