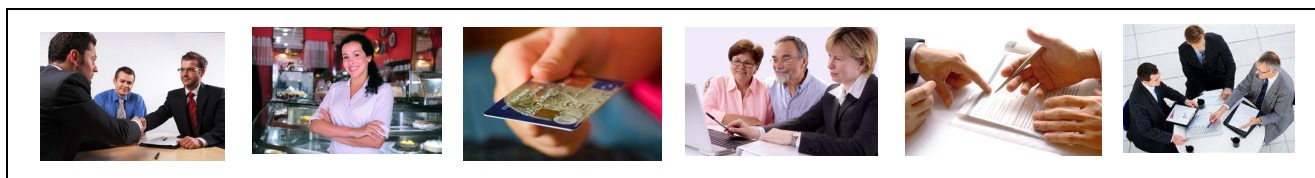


Prospecter au téléphone

Obtenir plus facilement des rendez-vous auprès de clients professionnels



► Préambule : le téléphone, un outil irremplaçable et pourtant si mal maîtrisé...

Rares sont les entreprises qui peuvent vivre sans un minimum de prises de rendez-vous. Pourtant cette tâche indispensable rebute de plus en plus fortement les commerciaux. Et si leur approche, beaucoup trop centrée sur leurs propres préoccupations n'était pas la bonne ?

► Programme :

Sur 1 jour (selon contexte)

- Se débarrasser de quelques idées reçues sur la pratique des appels téléphoniques : présentation des résultats d'une petite enquête menée par l'animateur auprès d'entreprises qui reçoivent des appels à vocation commerciale.
- Développer ses capacités à mieux identifier (préalablement à l'appel) le bon interlocuteur et ses attentes probables.
- S'organiser matériellement et se motiver psychologiquement pour passer ses appels.
- Franchir plus aisément les barrages en améliorant son scénario d'appel pour se démarquer immédiatement dans l'esprit de la personne qui filtre les appels.
- Une fois l'interlocuteur obtenu, développer un scénario qui crée un intérêt immédiat et une réelle envie d'accepter un rendez-vous.
- Développer la pratique du mailing "double détente" (mailing qui incite le destinataire à prendre spontanément contact).

Ce programme est purement indicatif. Nous l'adaptions en fonction des besoins des entreprises.

► Objectifs :

- Savoir présenter de manière beaucoup plus attractive l'intérêt d'une rencontre.
- Augmenter nettement le nombre de rendez-vous obtenus.

► **Public visé :**

- Collaborateurs commerciaux
- Collaborateurs administratifs et techniques
- Dirigeants de sociétés
- Professions libérales, artisans, commerçants...

► **Méthodologie :**

- Une progression individuelle de chaque participant, basée sur la participation à de nombreux jeux de rôles et simulations de situations téléphoniques.
- Une part collective, axée sur les fondamentaux de la communication au téléphone, en intégrant les nouveaux comportements et les nouvelles attentes des interlocuteurs au bout du fil (particuliers et entreprises).

► **Les "plus" :**

- Une approche originale de la prospection téléphonique qui ne donne pas l'impression au client d'être agressé. Un taux d'obtention de rendez-vous décuplé.
- Une adaptation au contexte des entreprises (métiers, typologie de clients...).
- La plupart de nos formations ont lieu dans les locaux de l'entreprise (sauf souhait contraire de la Direction) : pas de pertes de temps en déplacements pour les collaborateurs formés, limitation des frais.
- La remise d'un classeur complet "Méthode pratique pour maîtriser sa pratique du téléphone".

► **Tarif :**

- Tarif journée : 550 € HT (hors frais de déplacement éventuels).
- Nombre de personnes formées pour ce même tarif : jusqu'à trois personnes incluses (au-delà : nous consulter).
- Nos formations sont éligibles aux dispositifs de financement de la formation professionnelle continue. La prise en charge au titre du DIF est également possible.

► **Contact :**

Jean-Marc GANDY
35, chemin du Tremblay
74370 METZ-TESSY
04 50 66 02 16
jmgandy@novasun.fr

www.novasun.fr