

CDL | développement

L'essentiel du training collectif prospection téléphonique



La prospection téléphonique - Training collectif

Objectif : S'approprier les différentes phases de la méthodologie grâce à la technique du « stop and go » qui permet d'appliquer immédiatement ce que l'on a assimilé par des mises en situation et des appels, en direct, vers des vrais prospects.

Appliquer les nouvelles méthodes, les techniques innovantes, osez changer ses habitudes et mesurer, à l'issue de la journée, l'impact sur la motivation des commerciaux et le nombre de rendez-vous pris. Résultats immédiats !

- ✓ **Lieu de formation :** Présentiel (dans vos locaux ou lieu à définir)
- ✓ **Pré-requis :** Posséder des qualités de communication liées aux métiers de la vente sédentaire ou en face à face.
- ✓ **Public :** Toute personne ayant une fonction commerciale au sein d'une entreprise.
- ✓ **Durée :** 7 heures.
- ✓ **Tarifs intra :** 1.800 € HT

Moyens pédagogiques :

Partage de documents et supports pédagogiques (Word, Powerpoint) pendant les sessions pour intégrer, relire les concepts évoqués. (Ecran, Paper Board). Les supports pédagogiques sont transmis en totalité à l'ensemble des participants à l'issue de la matinée, avant la mise en application au téléphone.



Pédagogie

La pédagogie mise en œuvre doit inciter le stagiaire à s'impliquer fortement dans son travail et donc devenir acteur responsable de sa formation, motivé par ses propres progrès. Les échanges, la méthode « Stop and Go » permettent un coaching individuel et collectif. Chaque participant évalue, en direct, les progrès ainsi constatés. **Méthode interactive et structurée qui permet :**

- > Passer tous les barrages
- > Utiliser les trucs et astuces de pro
- > S'approprier une méthodologie
- > Identifier des interlocuteurs cibles
- > Présenter des avantages uniques
- > Obtenir des rendez-vous qualifiés
- > Générer des offres & des ventes additionnelles
- > Motiver vos vendeurs

La prospection téléphonique - Training collectif

Programme détaillé

JOUR 1 matin

- Tour de table et présentation du déroulé de la journée
- Comment préparer l'appel vers un prospect
- Connaître les erreurs à éviter
- Comment passer les barrages aisément
- Comment présenter un rendez-vous en 30"
- Utiliser les trucs et astuces qui marchent

JOUR 1 après-midi

- Appels en direct sur la base prospects du client
- Prise de rendez-vous
- Résultats et conclusion

Accessibilité

Conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap (locaux, adaptation des moyens de la prestation).



Méthodes d'évaluation des acquis

Les mise en situation (appels sur les bases prospects du client) vont permettre au formateur d'évaluer les acquis grâce à une double écoute et une observation active pour identifier le vocabulaire utilisé, le comportement, les postures, l'approbation des trucs et astuces et l'application de la méthodologie.



Besoin d'informations supplémentaires ?

Contactez-nous directement au :

+33 6 71 60 79 17

Nous vous rappellerons dans les 24h.

