



Prospecter par téléphone

Objectifs

- ✓ Préparer efficacement sa prospection : la cible, l'offre, le fichier
- ✓ Bâtir l'argumentaire de prise de rendez-vous
- ✓ Franchir le barrage des assistantes
- ✓ Traiter avec succès les objections
- ✓ Obtenir le rendez-vous et qualifier le prospect, ou concrétiser la vente
- ✓ Garder la maîtrise de soi, prendre du recul et gérer son stress

Durée

Une journée, soit 7 heures

Contenu

Préparer sa prospection

- Définition de la cible et de l'offre à promouvoir
- Mise à jour ou choix du fichier
- Construire l'argumentaire de prise de rendez-vous : mise en avant des avantages de l'offre (mise en application)

S'organiser

- Planifier sa prospection
- Créer un environnement propice

DAZIPAO

2 rue du 2^{ème} R.I.C. - 29200 Brest - 06 70 60 19 92 - contact@dazipao.fr - www.dazipao.fr

SIREN : 451 556 575 - Code NAF : 7320Z - SARL au capital de 10.000€

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 53 29 07723 29 auprès du préfet de la région de Bretagne

Les caractéristiques des appels sortants

- Déperdition de l'information
- Capacité de concentration
- La voix
- Langage positif et efficace

Les techniques pour franchir le barrage du standard (mises en situation)

La règle des 4 C (mises en situation)

- Contact
- Connaître
- Convaincre
- Conclure

Maîtriser le stress et maintenir sa motivation

- Reconnaître les sources de stress pour mieux le gérer
- Techniques pour prendre du recul
- Identifier les émotions pour mieux les maîtriser
- Repérer ses pensées automatiques et les rendre plus positives

DAZIPAO

2 rue du 2^{ème} R.I.C. - 29200 Brest - 06 70 60 19 92 - contact@dazipao.fr - www.dazipao.fr

SIREN : 451 556 575 - Code NAF : 7320Z - SARL au capital de 10.000€

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 53 29 07723 29 auprès du préfet de la région de Bretagne