

PROSPECTION TELEPHONIQUE ET EFFICACITE COMMERCIALE EN RENDEZ-VOUS

PROGRAMME DE FORMATION

INTITULE : PROSPECTION TELEPHONIQUE ET EFFICACITE COMMERCIALE EN RENDEZ-VOUS

Public : tous publics

Prérequis : connaissance des techniques de base de la communication

Objectifs :

Prospection téléphonique

- Organiser sa prospection téléphonique
- Obtenir le rendez-vous
- Savoir rebondir sur les refus

Efficacité commerciale

- Gérer son stress et ses freins
- Convaincre à l'oral

CONTENU

AVANT la FORMATION

- Identification des objectifs de la formation sur la base d'un auto-positionnement
- Élaboration d'un programme de formation personnalisé.

PENDANT LA FORMATION

PRÉPARER SA SÉANCE DE PROSPECTION TÉLÉPHONIQUE

- Identifier l'interlocuteur pertinent
- Se fixer un objectif
- Se mettre en condition positive

DONNER CONFIANCE

- Franchir les différents barrages
- Personnaliser le contact
- Capter l'intérêt du prospect
- Utiliser les mots pertinents
- Adopter une attitude gagnante

OBTENIR LE RENDEZ-VOUS

- Proposer un rendez-vous
- Rebondir sur les objections
- Réussir sa prise de congés
- Préserver la relation avec le prospect, même face à l'agressivité

- Se remotiver après un appel non abouti

DEVELOPPER SA COMMUNICATION ORALE POUR AUGMENTER L'IMPACT DE SON DISCOURS

- Canaliser son stress
- Prendre la parole en public avec aisance
- Maîtriser les techniques de persuasion
- Faire la différence en moins d'une minute avec le pitch
- Utiliser son regard et sa gestuelle pour augmenter l'impact de son discours

ADOPTER LA PENSEE POSITIVE POUR MIEUX REBONDIR

- S'appuyer sur ses points forts pour augmenter son efficacité
- Visualiser la future victoire
- Transformer les échecs en opportunités
- Dépasser ses peurs avec les pensées paradés
- Cultiver son goût pour la compétition.

MOYENS PEDAGOGIQUES

- Formation en face à face
- Alternance d'apports théoriques et pratiques
- Travail sur vos besoins professionnels avec mises en situation, jeux de rôle et élaboration d'un plan d'actions individualisé.

DUREE

3 à 4 journées

SUIVI ET EVALUATION

- Exercices et ateliers de mise en œuvre tout au long de la formation, validés par l'intervenant.
- Attestation de formation remise au stagiaire.
- Questionnaire d'évaluation à chaud.

CONTACT

Isabelle Jariod 06 86 83 69 64 - contact@izora.fr