

La prospection téléphonique

2 jours (14 heures)

Objectif:

Acquérir les compétences nécessaires pour mener efficacement des actions de prospection téléphonique, adaptées à sa cible, afin de développer son portefeuille client de manière organisée et durable.

Public et prérequis:

Accessible aux dirigeants d'entreprise ainsi qu'aux salariés exerçant des fonctions commerciales, cette formation ne requiert aucun prérequis particulier. Elle s'adresse à toute personne souhaitant renforcer ses compétences en prospection téléphonique.

Programme:

- **Identification et ciblage du marché** : Apprendre à définir clairement son marché cible et à sélectionner les prospects pertinents.
- **Préparation du fichier de clients potentiels** : Techniques pour compiler et organiser efficacement les données des prospects.
- **Obtention de rendez-vous prospect de qualité** : Étapes clés pour décrocher des rendez-vous qualifiés avec les prospects.
- **Adoption de la bonne attitude au téléphone** : Stratégies pour maintenir une communication positive et professionnelle lors des appels.
- **Animation de sessions de phoning** : Exercices pratiques pour mettre en application les techniques apprises.
- **Création d'un argumentaire téléphonique adapté** : Développement d'arguments persuasifs et adaptés aux besoins des prospects.
- **Outils pour piloter ses appels téléphoniques** : Utilisation d'outils et de méthodes de suivi pour optimiser les résultats des appels.

Encadrement et suivi de l'action:

La formation est animée par Maureen Palermo, experte spécialisée en techniques de développement commercial des TPE/PME. Elle inclut une évaluation des acquis pour mesurer la progression des participants.

Moyens pédagogiques:

Formation rythmée d'apports théoriques et pratiques.

Étude individualisée des besoins de chaque participant en fonction de leur structure professionnelle.

Évaluation continue tout au long de la formation à travers des mises en situation concrètes.