

Boostez votre prospection téléphonique



6 h



186,00 €

Public

Toute personne souhaitant mieux maîtriser les techniques de prospection téléphonique et augmenter le nombre de ses rendez-vous.

Objectifs

Au terme de la formation, le participant sera capable de maîtriser les étapes d'une prospection téléphonique réussie de la préparation au suivi et découvrira une série d'outils utiles.

- Introduction
- Préparer la prospection téléphonique
 - Définir les objectifs, le contexte, les enjeux
 - Préparer ses réponses aux objections
 - Définir les créneaux horaires
- Maîtriser la conduite de l'entretien de prospection
 - Susciter immédiatement l'intérêt et donner envie d'être reçu
 - Connaître les règles de communication pour mieux influencer
 - Ecouter pour mieux découvrir les besoins et motivations du prospect
 - Proposer et "verrouiller" le rendez-vous
 - Garder l'initiative de la relance et de la suite à donner
- Faire face aux situations difficiles
 - Passer les barrages avec aisance
 - Répondre aux objections spécifiques avec la prospection
 - Réagir au refus, à l'agressivité
 - Maîtriser les techniques pour insister
- S'adapter à son interlocuteur
 - Adapter sa voix en fonction de son interlocuteur
 - Maintenir le rythme
- Maîtriser sa prise de note pour assurer un reporting performant
 - Quels éléments et comment les préparer pour se faciliter
 - Une prise de note simple et efficace
- Conclusion

Informations pratiques

> **Droit d'inscription**

186,00 €



Cette formation est agréée "chèques formation".

> **Horaires**

 Liège

> Le 26 mai 2026
De 9h à 16h

> **Certificat - Attestation**

Attestation de participation