Boostez votre prospection téléphonique





Public

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

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
- Maitriser la conduite de l'entretien de prospection
 - Susciter immédiatement l'intérêt et donner envie d'être reçu
 - Connaitre 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
 - Maitriser les techniques pour insister
- S'adapter à son interlocuteur
 - Adapter sa voix en fonction de son interlocuteur
 - Maintenir le rythme
- Maitriser 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
 - Q Liège
 - > Le 26 mai 2026 De 9h à 16h
- Certificat AttestationAttestation de participation