

Prospecter et vendre par téléphone

INFORMATIONS GÉNÉRALES

Type de formation : Formation continue

Éligible au CPF : Non

Domaine : Management du SI

Action collective : Non

Filière : Relations humaines

Rubrique : Communication

Code de formation : VMR814

PRÉSENTATION

Objectifs & compétences

- Mettre en place une dynamique de prospection motivante et efficace
- Déterminer les cibles et préparer son plan de prospection
- Transformer ses prospects en clients

Public visé

commerciaux

€ Tarifs

Prix public : 1480 €

Tarif & financement :

Nous vous accompagnons pour trouver la meilleure solution de financement parmi les suivantes :

Le plan de développement des compétences de votre entreprise : rapprochez-vous de votre service RH.

Le dispositif FNE-Formation.

L'OPCO (opérateurs de compétences) de votre entreprise.

France Travail: sous réserve de l'acceptation de votre dossier par votre conseiller Pôle Emploi.

CPF -MonCompteFormation

Contactez nous pour plus d'information : contact@aston-institut.com

PROGRAMME

Analyser et hiérarchiser son portefeuille clients/prospects

Hiérarchiser l'existant / le potentiel de développement

Atelier individuel : effectuer le mapping de son portefeuille

Boîte à outils : typologies de clients

Organiser sa prospection en fonction du mapping effectué

📍 Lieux & Horaires

Campus : Ensemble des sites

Durée : 14 heures

Délai d'accès : Jusqu'à 8 jours avant le début de la formation, sous condition d'un dossier d'inscription complet

Distanciel possible : Oui

Définir ses objectifs et priorités

Élaborer ses stratégies en fonction des groupes du mapping

Focus : les stratégies de e-prospection

Préparer des argumentaires percutants

Planifier les actions dans le temps

Préparer au mieux sa prospection

Exploiter les données clients

CALENDAR Prochaines sessions

Cliquez sur la date choisie pour vous inscrire :

■ 23 / 10 / 2025

📍 : Ensemble des sites

✓ : Distanciel possible

⌚ : 14 heures

📅 : 2 jours

Obtenir des rendez-vous qualifiés : réussir à franchir les barrages

Boîte à outils : rédiger un e-mail efficace, structurer un appel téléphonique, utiliser les réseaux relationnels et sociaux

Réussir son entretien

Déterminer ses objectifs SMART

Cultiver un mental de chasseur

Séduire et convaincre son prospect : susciter une appréciation favorable et durable, communication non verbale, communication persuasive

Découvrir les besoins du prospect Focus : l'entretien en face à face et par téléphone

Traiter les objections et les cas difficiles : méthode en 4 temps

Conclure en emportant l'accord

Boîte à outils : la tour du client et ses fondations

Assurer le suivi et transformer le prospect en client actif

Etablir une relation à long terme

Créer l'envie chez son prospect

Boîte à outils : outils de suivi, technique de relance

MODALITÉS

Modalités

Modalités : en présentiel, distanciel ou mixte . Toutes les formations sont en présentiel par défaut mais les salles sont équipées pour faire de l'hybride. – Horaires de 9H à 12H30 et de 14H à 17H30 soit 7H – Intra et Inter entreprise.

Pédagogie : essentiellement participative et ludique, centrée sur l'expérience, l'immersion et la mise en pratique. Alternance d'apports théoriques et d'outils pratiques.

Ressources techniques et pédagogiques : Support de formation au format PDF ou PPT Ordinateur, vidéoprojecteur, Tableau blanc, Visioconférence : Cisco Webex / Teams / Zoom.

Pendant la formation : mises en situation, autodiagnostic, travail individuel ou en sous-groupe sur des cas réels.

Méthode

Fin de formation : entretien individuel.

Satisfaction des participants : questionnaire de satisfaction réalisé en fin de formation.

Assiduité : certificat de réalisation.

Validations des acquis : grille d'évaluation des acquis établie par le formateur en fin de formation.