

Prospecter et vendre par téléphone

INFORMATIONS GÉNÉRALES

Type de formation : Formation continue Éligible au CPF : Non

Domaine : Management du Sl **Action collective :** Non

Filière: Relations humaines

Rubrique: Communication

PRÉSENTATION

Objectifs & compétences

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

Public visé

commerciaux

Pré-requis

Avoir une expérience commerciale

PROGRAMME

Analyser et hiérarchiser son portefeuille clients/prospects

Hiérarchiser l'existant / le potentiel de développement Atelier individuel : effectuer le mapping de son portefeuille Boite à outils : typologies de clients Organiser sa prospection en fonction du mapping effectué

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

Choisir les bons outils

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

Boite à outils : rédiger un e-mail efficace, structurer un appel téléphonique, utiliser les

réseaux relationnels et sociaux

Réussir son entrețien

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

Boite à outils : outils de suivi, technique de relance

Code de formation: VMR814

€ 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

Lieux & Horaires

Campus: Ensemble des sites

Durée: 14 heures

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

Distanciel possible : Oui

Prochaines sessions

Cliquez sur la date choisie pour vous inscrire :

23 / 10 / 2025

② : Ensemble des sites✓ : Distanciel possible

∴ : 14 heuresіі : 2 jours



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, autodiagnostics, 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'evalution des acquis établie par le formateur en fin de formation.