Réussir sa prospection par téléphone

La prospection téléphonique est souvent redoutée, mal maîtrisée, voire négligée. Pourtant, bien exécutée, elle devient un levier puissant de développement commercial. Cette formation est conçue pour dépasser vos blocages, booster votre impact et structurer votre approche afin d'augmenter significativement vos taux de conversion.

Vous voulez décrocher plus de rendez-vous ? Engager plus de prospects ? Ne plus avoir peur des objections ? Cette formation est faite pour vous.

Cette formation vise à accompagner les commerciaux dans l'acquisition des compétences essentielles à une prospection téléphonique efficace. À travers une approche progressive et des mises en situation pratiques, les participants apprendront à structurer leurs appels, gérer les objections et optimiser leur organisation pour améliorer leur taux de conversion.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

✔️ Maîtriser les fondamentaux et structurer un appel de prospection efficace.
✔️ Dépasser les barrières psychologiques et renforcer la confiance en soi.
✔️ Élaborer un pitch percutant qui capte immédiatement l'attention.
✔️ Contourner le barrage secrétaire et transformer un "non" en opportunité.
✔️ Traiter efficacement les objections courantes et relancer avec impact.
✔️ Optimiser son organisation avec une méthode de suivi rigoureuse.
✔️ Mettre en pratique immédiatement avec des simulations d'appels en conditions réelles.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Alternance théorie / pratique pour une montée en compétence rapide.
Simulations et jeux de rôle pour tester les techniques en conditions réelles.
Feedback personnalisé pour affiner son approche et progresser efficacement.
Cas concrets et analyse des meilleures pratiques pour adapter la méthode à votre activité.

Formateur·rice(s) :

- Mylène Fohanno

Objectifs visés

- Maîtriser les fondamentaux de la prospection

Méthodes d'évaluation

- Dépasser les barrières psychologiques et renforcer la confiance en soi.
- Élaborer un pitch percutant qui capte immédiatement l'attention.
- Contourner le barrage secrétaire et transformer un "non" en opportunité.
- Traiter efficacement les objections courantes
- Optimiser son organisation grâce à son CRM
- Gagner en efficacité grâce à l'automatisation

- Serious game
- Cas pratique
- Quiz
- Jeu de rôle / Simulation

Déroulé pédagogique

Journée 1

- Module 1 : Introduction aux 3 piliers de la prospection
- Module 2 : Le registre de la communication et méthode DIVAS
- Pause
- Module 3 : Construire un pitch efficace et adapté

Journée 2

- Ecriture des scripts et training
- Module 4 : Savoir traiter les objections
- Pause
- Training sur les objections

Journée 3

- Module 5 : Créer un funnel de prospection
- Pause
- Module 6 : Gagner en efficacité et automatiser ses process

Journée 4

- Session de cold calling
- Pause

- Analyse des résultats et coaching

Informations complémentaires

Durée : 16 heures de formation sur 4 jours

Pré-requis :

- Aucun, juste l’envie d’améliorer ses résultats en prospection.

Public concerné : ✅ Commerciaux, business developers, SDR, télévendeurs ✅ Dirigeants et entrepreneurs souhaitant structurer leur approche commerciale ✅ Toute personne désirant booster son impact en prospection téléphonique