

Formation Prospector efficacement par téléphone

Durée :	1.0 jour(s)
Objectifs :	<ul style="list-style-type: none"> • Découvrir la prospection téléphonique. • Connaître les types d'action de prospection téléphonique. • Utiliser le téléphone de manière pro active. • Identifier les types d'obstacles.
Public :	<ul style="list-style-type: none"> • Commerciaux, assistantes commerciales.
Prérequis :	<ul style="list-style-type: none"> • Aucun
Modalités et moyens pédagogiques	<p>Apports théoriques alternés par des exercices pratiques et/ou des mises en situation Échanges entre stagiaires venant enrichir le déroulé de la session</p> <p>Salle de formation équipée de dispositif vidéo Grand Ecran</p> <p>Portail web: maformation.vaelia.fr</p>
Modalités d'évaluation	Auto évaluation des acquis, exercices pratiques et/ou échanges avec le formateur.
Moyens d'encadrement	Un formateur expert spécialisé en Ressources Humaines dont les compétences ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou Vaelia.
Satisfaction globale :	<p>4.96/5</p> <p><i>Calculée à partir des évaluations stagiaires sur les 12 derniers mois.</i></p>

Introduction : les caractéristiques de la prospection téléphonique

- L'entreprise (éléments de base de sa cartographie) et l'interlocuteur (besoins, rôle dans le processus de décision)
- Les types d'action de prospection téléphonique

La préparation mentale

- La gestion du stress
- La fixation des objectifs

La préparation matérielle et opérationnelle

Les spécificités de la communication par téléphone

- Le premier contact avec l'entreprise : objectif et difficultés rencontrées
- Les différents types d'obstacle : les accepter et y répondre (jeux de rôles)
- Le contact avec l'interlocuteur visé
- Ses propres objections : comment y répondre
- Le déroulement de l'entretien (jeux de rôle)