



LA PROSPECTION TÉLÉPHONIQUE À FROID

Durée : 1 jour (7 heures)

Cette formation vise à donner aux participants les clés pratiques et psychologiques pour transformer la prospection téléphonique à froid en un levier de développement commercial durable et performant.

Objectifs Opérationnels :

1. Préparer efficacement ses appels de prospection : Identifier les cibles prioritaires, élaborer un script pertinent et structuré pour maximiser l'impact dès les premières secondes de l'échange.
2. Créer une première impression positive : Maîtriser l'art de l'accroche pour capter l'attention et éveiller l'intérêt de l'interlocuteur dès le début de l'appel.
3. Gérer les objections et les refus : Développer des techniques de réponse adaptées pour surmonter les freins et maintenir un échange constructif.
4. Convertir les appels en opportunités concrètes : Obtenir un rendez-vous, une démonstration ou une prise de contact supplémentaire grâce à des outils de persuasion efficaces.
5. Optimiser son organisation et son suivi : Savoir prioriser ses appels, analyser les résultats et ajuster ses méthodes pour atteindre les objectifs fixés.

Compétences Visées :

- Confiance et assurance : Être capable de prospecter avec aisance et professionnalisme, même en situation de stress ou d'incertitude.
- Communication impactante : Développer une capacité d'expression claire et convaincante, adaptée à chaque type d'interlocuteur.
- Techniques de persuasion : Intégrer des techniques psychologiques et commerciales pour influencer positivement les décisions des prospects.
- Résilience et persévérance : Faire face aux échecs ou aux objections avec un état d'esprit constructif et orienté solution.
- Suivi stratégique : Maîtriser l'utilisation des outils CRM et des tableaux de bord pour un suivi rigoureux et efficace des prospects contactés.

AVANTAGES POUR LES COLLABORATEURS

La formation "La Prospection Téléphonique à Froid" offre aux collaborateurs des outils pratiques et efficaces pour réussir leurs appels commerciaux, même dans des environnements exigeants. En développant des compétences clés telles que la gestion du stress, la prise de parole assertive, et l'écoute active, cette formation booste la confiance en soi et améliore les résultats. Les collaborateurs apprennent à aborder les prospects de manière positive, à surmonter les objections et à transformer

un premier contact en opportunité, favorisant ainsi une meilleure performance individuelle et collective.

AVANTAGES POUR L'ENTREPRISE

La formation "**La prospection téléphonique à froid**" proposée par Coachlife.fr offre de nombreux avantages pour les entreprises souhaitant améliorer leur stratégie commerciale. En apprenant des techniques de prospection téléphonique efficaces et adaptées, vos équipes gagneront en confiance et en performance. Elles sauront établir des premiers contacts de manière professionnelle et engageante, tout en surmontant les objections et en transformant les prospects en clients. Cette formation permet également de renforcer la communication au sein de l'équipe commerciale et d'optimiser le temps de prospection, contribuant ainsi à une augmentation du taux de conversion et de la rentabilité. En fin de compte, c'est un atout pour accroître la compétitivité et la croissance de votre entreprise.

PROGRAMME

1. Introduction à la méthode

Présentation de la méthode ODACE et de ses principes
Avantages de cette approche pour la prospection téléphonique

2. Les étapes de la méthode

Organisation

Préparation des appels et des informations clés
Création d'un environnement de travail optimal

Détermination

Fixation d'objectifs clairs et réalistes
Développement d'un état d'esprit positif

Approche

Techniques d'accroche efficaces et préparation du script
Création d'un lien rapide avec le prospect

Conversation

Conduite d'un échange constructif et fluide grâce au système de question
Écoute active et adaptation du discours

Engagement

Obtention d'un engagement concret du prospect
Techniques de conclusion d'appel

3. Mise en pratique

Jeux de rôle et simulations d'appels
Feedback personnalisé et conseils d'amélioration

4. Optimisation et suivi

Analyse des performances et axes d'amélioration
Mise en place d'un plan d'action personnalisé

MÉTHODE ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Coachlife Formation Version 1 - Mise à jour le 10/12/2024

Organisme de formation enregistré sous le numéro de déclaration d'activité 84730206873, auprès de la DREETS de Rhône Alpes.

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état, article L6352-12 du code du travail.

SIRET : 928 114818 00018 - Code APE : 7022Z - 32 Chemin du Sous Bois 73000 Barberaz - Tél : 04 56 29 52 16 email : contact@coachlife.fr

Pédagogie active et participative, proposant une alternance d'apports théoriques, d'exercices pratiques, d'échanges, d'ateliers et de mises en situations.

- Exposés théoriques
- Démonstrations pratiques
- Jeux de rôles
- Mises en situation réelles

LA MÉTHODE D'ÉVALUATION ET SUIVI D'EXÉCUTION

- Évaluation continue lors des exercices pratiques
- Auto-évaluation des participants
- Une feuille d'émargement renseignée est à signer par le stagiaire et le formateur par demi-journée de formation
- QCM à la fin de chaque journée
- Questionnaire d'évaluation de la formation

LA VALIDATION DE LA FORMATION

Une attestation mentionnant les objectifs et les compétences visées, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation sera remise au(x) stagiaire(s) à l'issue de la formation.

FORMAT ET PUBLIC

- Durée et Format : Les formations peuvent varier de sessions courtes de 1h30 à des formations plus approfondies de plusieurs jours. Elles sont disponibles en présentiel ou en distanciel.
- Public cible : Commerciaux, entrepreneurs, professionnels de la vente

INTERVENANTS

Professionnels expérimentés, formés et assurés professionnellement spécifiquement pour l'enseignement des techniques développement commercial.