

Prospection téléphonique



PUBLIC : Spécial Conseillers, centres d'appels,
conseillers formation



PRÉREQUIS : Maîtrise minimum
de l'offre de service et des
méthodes de vente



TARIFS

Inter : 700€

Intra : *Contactez-nous, il est possible qu'un
formateur soit disponible dans votre région.*



*Vous souhaitez adapter ce programme à vos
besoins ? Sollicitez-nous.*

**2 jours (14H) -
Présentiel 100%**

LES OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- ✓ Identifier les étapes incontournables de la prospection
- ✓ Connaître le profil de l'artisan et ces besoins d'entrepreneur
- ✓ Ecrire un argumentaire adapté à la situation
- ✓ Pratiquer la prospection téléphonique
- ✓ Gérer les objections, Sonder les besoins
- ✓ Marquer les esprits, inspirer la confiance
- ✓ Identifier les étapes incontournables de la prospection
- ✓ Connaître le profil de l'artisan et ces besoins d'entrepreneur
- ✓ Écrire un argumentaire adapté à la situation
- ✓ Pratiquer la prospection téléphonique
- ✓ Gérer les objections, Sonder les besoins
- ✓ Marquer les esprits, inspirer la confiance

LE PROGRAMME

JOUR 1

MATIN

- Tour de table des enjeux, objectifs et thèmes spécifiques à la session
- Prendre conscience du rôle stratégique de la prospection et clarifier ce qu'elle apporte au quotidien dans sa CMA

- Identifier les grandes catégories de prospects et leurs attentes

- Permettre à chaque participant de contextualiser la formation

- Choisir deux cas réels qui serviront de fil rouge

APRES-MIDI

- Comprendre les différentes étapes d'un appel efficace

- Disposer d'une trame claire et partagée

- Être capable d'argumenter sur les atouts principaux de son offre

- Savoir relier les arguments aux besoins des prospects

JOUR 2

MATIN

- Capturer l'attention dès les premières secondes.

- Être à l'aise avec plusieurs accroches adaptées aux interlocuteurs

- Savoir conduire la phase de découverte pour susciter l'intérêt et qualifier le prospect.

APRES-MIDI

- Apprendre à valoriser un RDV et lever les freins.

- Gérer les objections tout en préservant la relation.

- Mettre en pratique toutes les étapes de l'appel de prospection sur ses deux cas définis.

- Préparer la mise en action post-formation.

EVALUATIONS

- Questionnaire d'auto-positionnement en amont et en aval du parcours de formation

- Plan d'action rédigé et validé par le formateur au terme de chaque formation

LES + PÉDAGOGIQUES

- Pédagogie active et inversée

- Entraînement séquentiel, avec des modalités de training variées

- Entraînement en situation fictive : simulations ou jeux de rôle qui recréent un contexte métier sécurisé avant la mise en pratique réelle.



Pour toute question concernant la participation de personnes en situation de handicap, contacter directement CMA Académie (coordonnées ci-dessous).