



Formation

**Optimisez votre prospection
et décrochez des rendez-vous utiles**



Présentation

La prospection téléphonique est un exercice difficile, que même les meilleurs commerciaux évitent... c'est dire !

Or, elle est absolument vitale pour l'entreprise ou l'entrepreneur qui doit veiller à diversifier, élargir constamment sa clientèle. C'est la première étape du cycle de vente et elle doit être particulièrement soignée si vous voulez avoir une chance de poursuivre le parcours. Cette formation est destinée à tout professionnel ayant besoin de développer ses activités et son portefeuille de clients.

Public cible

Commercial, indépendant, entrepreneur, assistant(e) commercial(e).. toute personne impliquée dans la recherche de nouveaux clients et souhaitant optimiser son savoir-faire au téléphone.

Les objectifs :

- Donner une bonne impression dès les premières minutes de l'entretien téléphonique
- Savoir écouter et questionner vos prospects et clients afin de bien cerner leurs besoins !
- Convaincre grâce à un argumentaire solide et pertinent ...
- Répondre aux objections sans se déstabiliser
- Mener à bien l'entretien jusqu'à l'objectif : décrocher un entretien
-

Durée : 1 jour

Programme

Se préparer à l'entretien téléphonique

S'organiser afin d'optimiser son temps et éviter les faux pas

Qualifier avant d'appeler

Les attitudes, les expressions moteurs/freins au téléphone

Se préparer mentalement et émotionnellement

Savoir se présenter efficacement

La carte de l'empathie du client

Caractéristiques, avantages et bénéfices de vos produits/services

Construire votre Elevator Pitch

Arriver à joindre le bon interlocuteur

Se présenter avec confiance et efficacité

Comment passer les obstacles avec légèreté ?

Les trucs et astuces pour les cas plus corsés

Accrocher son interlocuteur avec pertinence

Comment commencer la conversation ? les clés d'un bon départ

Jusqu'à quel niveau de détail aller ?

Utiliser la méthode SONCAS pour faire mouche

Quelques ficelles pour se différencier

Comment proposer le rendez-vous ?

Répondre aux objections avec aisance

Acquérir les réflexes de base et ne pas abandonner trop vite

Rebondir : développez votre sens de l'à-propos.

Les techniques « de secours »

Comment conclure l'entretien téléphonique, en cas de réussite et en cas d'échec

Les approches spécifiques

Comment aborder les décideurs de haut niveau ?

La recommandation : une technique de prospection à part entière

Momentum



Véronique Pillot

Dirigeante de **Momentum** -
Formatrice
Coach

La mission de Momentum ? Stimuler les potentiels, révéler les talents et optimiser les compétences grâce à des parcours personnalisés de formation et de coaching.

Après plus de 15 ans d'expérience en entreprise dans le développement commercial j'ai eu envie de transmettre mes connaissances et mon savoir-faire. J'ai choisi d'en faire mon métier et j'ai créé Momentum, spécialiste en Développement des Hommes et des Organisations. J'accompagne les entreprises et leurs collaborateurs dans les domaines de la vente, de la communication, du management et du bien-vivre au travail (prévention et gestion du stress).

Je transmets des outils et méthodes propices à un changement durable pour que les collaborateurs atteignent leurs objectifs plus facilement et pour longtemps.

Mon approche est holistique, pluridisciplinaire et toujours très concrète. De formation universitaire (Maîtrise LEA), Praticienne en Programmation Neurolinguistique (PNL – Institut Ressources), Business Coach certifiée (Coaching Square), Conseillère en Nutrition Humaine (certifiée CERDEN - Centre Européen de Recherche, Développement et Enseignement en Nutrition et Nutrithérapie), j'enseigne également le yoga et la mindfulness (Instructeur niveau 1 Cherdhi Kala Yoga International).

Selon les besoins de mes clients, je m'entoure d'un aéropage de consultants spécialistes dans leur matière et possédant une expérience significative du métier de formateur. Ils partagent mes valeurs : goût du travail bien fait, sens des objectifs à tenir, implication et fiabilité. Nous avons également en commun d'être passionnés par le développement des compétences et la transmission de connaissances.

Les « plus » efficacité

-Une formule bout-en-bout

Nous vous proposons (en option) de compléter les bienfaits de la formation et de miser sur le long terme grâce au suivi et/ou au coaching. Nous conseillons d'effectuer au moins un suivi un ou deux mois après la formation, ainsi qu'un coaching individuel. Ces rencontres, étalées dans le temps, sont autant de rappels et de moyens d'augmenter votre retour sur investissement.



Formation : révéler, compléter et renforcer les compétences. Il s'agit d'apporter la théorie et de la faire appliquer lors d'exercices.

Suivi en groupe/intervision et supervision : ancrer les compétences sur le long terme. Quelques mois après la formation. C'est un moment propice à l'échange et au perfectionnement. C'est aussi l'occasion de réviser les points clés, de faire des rappels et d'éliminer les derniers points bloquants.

Coaching individuel : personnaliser et appliquer l'approche à partir de cas personnels concrets. La théorie devient alors très proche du terrain, ce qui en facilite l'acquisition.

-Des formateurs expérimentés et passionnés.

Nous travaillons avec des professionnels dotés d'une solide expérience du monde de l'entreprise (>15 ans) publique ou privée, et de leur spécialité. Par ailleurs, ce sont des passionnés qui transmettent avec enthousiasme leur savoir et leur savoir-faire.

-Trousse à outils riche et diversifiée

Interactivité, partage d'expériences et de « trucs et astuces », fiches outils, e-learning... autant d'outils concrets utilisables par le participant directement sur le terrain.

-Formation inter entreprise

Certaines de nos formations sont disponibles en « inter ». La formule est plus intéressante pour vous si vous n'avez que quelques collaborateurs intéressés. Les participants apprécient également la richesse des échanges liés à la diversité des profils des apprenants et des entreprises représentées.

-Programmes sur mesure

Nous offrons différents degrés de personnalisation de nos programmes selon vos attentes et votre contexte afin de renforcer l'impact de votre formation et de votre investissement (en option). Consultez-nous, nous trouverons ensemble la solution la plus adaptée à votre contexte.