

PROSPECTION TELEPHONIQUE BTOB 2 jours / 14 h	Durée
Présentation	
Prise de conscience	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Comprendre et appréhender les besoins des prospects. ▪ Comprendre les enjeux de la prospection téléphonique. ▪ Instaurer un climat professionnel de confiance. ▪ Désamorcer les freins à la prospection téléphonique. ▪ Développer une écoute active. 	
Préparer et organiser sa prospection	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Définir sa cible en fonction de ses objectifs d'appel. ▪ Construire son tableau de suivi en choisissant des indicateurs adaptés. ▪ S'organiser pour une prospection efficace. ▪ Définir les différentes étapes de sa stratégie de conquête. ▪ Définir les actions pour optimiser sa performance. 	
Construire son argumentaire	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Définir les objectifs (objectifs premiers et objectifs de replis). ▪ Transformer le "barrage secrétaire" en "allié.e". ▪ Construire son argumentaire de prise de rendez-vous avec l'interlocuteur cible : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Introduction : entrée en matière pour susciter l'attention du prospect. ▪ Argumenter. ▪ Traiter les objections. ▪ Conclure l'entretien en laissant une image positive et professionnelle. ▪ Savoir dire "merci " 	
Clôture de journée	
Fin de la formation	14 heures