

## Téléprospection pour obtenir des rendez-vous

<https://estim-formation.com/formation-teleprospection-pour-obtenir-des-rendez-vous>

### Objectifs de la formation

- Se préparer matériellement, physiquement et psychologiquement à réussir ses prises de rendez-vous.
- Savoir se présenter au téléphone et susciter l'intérêt dès les premiers instants.
- Manier avec brio les outils d'expression et d'écoute active pour obtenir des rendez-vous.
- Organiser et gérer le suivi de ses appels téléphoniques.

### Programme pédagogique

#### Phase de préparation à la téléprospection

- Réunir le matériel nécessaire à la prospection téléphonique
  - Conditions de travail, moment opportun pour téléphoner
- Réunir les conditions pour favoriser et optimiser ses appels
  - Préparation physique, non verbal, induit, communication, ton, petites astuces
- Réunir les conditions mentales pour transformer l'essai
  - Soigner son attitude, se libérer de ses freins et de ses propres barrières
  - Comment traiter et considérer son interlocuteur ?

#### Phase de présentation

- Savoir instantanément capter l'intérêt de son interlocuteur
- Parler de façon positive et spontanée
- Penser aux règles de communication
- Apprendre à formuler son objectif d'appel
- Mots et expressions interdites
- Transformer son interlocuteur en allié
- Réussir à passer les barrages

#### Phase pour convaincre

- Pratiquer l'écoute active au téléphone
- Travailler ses techniques de questionnement

### Prérequis et public cible

#### Prérequis de formation :

Ce programme de formation ne nécessite pas de pré-requis particulier.

Cette formation est ouverte à tous les publics.

#### Public concerné :

Commerciaux, Télévendeurs, assistantes

### Modalité d'évaluation pédagogique

#### Évaluation des compétences acquises par les stagiaires :

À l'issue de la formation, un contrôle de connaissances permettra d'évaluer les compétences acquises par chaque participant.