

### Objectifs :

Être capable de mettre en place un plan de prospection, de le suivre et de prendre des RDV de manière efficace

### Public concerné :

Toute personne souhaitant prospecter par téléphone pour prendre des RDV.

### Durée :

2 jours soit 14 heures

### Méthodes pédagogiques :

La formation se découpe en objectifs professionnels, illustrés par des cas pratiques.

Chaque étape est validée afin de contrôler l'atteinte des objectifs.

Animation d'un groupe de discussion, de réflexion guidée et d'analyse

Pédagogie active, basée sur le vécu et l'auto évaluation des participants.

Apports pratiques, jeux de rôles, apprentissage de la technique du consensus

### Moyens pédagogiques et supports :

Groupe de travail de 8 personnes maximum

Un support d'exercices

Un support de formation

### Intervenant :

Formateur spécialiste en communication et vente

**Audit/support de cours  
Assistance téléphonique  
COMPRIS**

Tous nos programmes sur  
[www.vitformation.fr](http://www.vitformation.fr)

## Programme de formation

### Tour de table

Présentation des participants permettant à chacun de préciser ses attentes et les points sur lesquels il souhaite plus particulièrement travailler.

### Préparer la prospection

- Définir les objectifs, les cibles, les marchés dans le cadre de la politique commerciale de votre entreprise
- Rechercher les prospects : recherche de fichiers, analyse, segmentation et tests
- Connaître son outil de prospection (logiciels, fiches)

### Préparer l'argumentaire

- La méthode
- Le contenu et le rythme
- Les tests

### Maîtriser la prospection téléphonique

- Découvrir les clés de la communication téléphonique
- Prendre RDV : techniques et méthodes
- Baliser les étapes de l'entretien
- Construire la phrase d'accroche
- Passer les barrages secrétaires
- Répondre aux objections : objections prix, objections disponibilité, objections qualité
- Savoir conclure positivement

### Exercer un suivi rigoureux

- Elaborer une liste des clients potentiels
- Relancer téléphoniquement pour vendre ou reprendre un RDV
- Suivre régulièrement les prospects
- Qualifier en permanence les informations recueillies

### Conclusion de la formation

- Evaluation de la formation
- Mise en place du plan de suivi et de progression de chaque participant