

Formation - Réussir sa prospection téléphonique

Gagner en confiance, en efficacité dans sa prospection téléphonique. Construire son script d'appel. #techniques,outils #préparation mentale

Relation commerciale et prospection

Vente

CODE : 19027 | Mise à jour : 30/12/2022

Objectifs

- Construire ses outils : script d'appel et suivi
- Acquérir les techniques de prospection téléphonique
- Adapter sa communication au téléphone
- Organiser sa prospection téléphonique et maîtriser le processus de la préparation au suivi
- Gérer son stress et sa motivation pour prospecter régulièrement et sereinement

Contenu de la formation

Préparer son action de prospection téléphonique

- Définir et connaître sa cible
- Enrichir et piloter sa base de données
- Connaître les 6 étapes de la prospection au téléphone

Pratique : Echanges et partages de pratiques selon les cas des participants

Rédiger son script d'appel

- Passer le barrage secrétaire
- Contacter le bon interlocuteur
- Savoir se présenter avec impact
- Capter l'intérêt
- Préparer son argumentaire
- Pratiquer le rebond pour décrocher son rendez-vous
- Dépasser les objections
- Verrouiller l'accord

Pratique : Préparation de scripts en individuels, mises en situation avec debrief détaillé

FORMATION PRÉSENTIELLE

PUBLIC CIBLE

Toute personne impliquée dans la Vente : Commerciaux, Entrepreneurs, Assistants commerciaux, Dirigeants... & stagiaires max

PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis

DURÉE

2 jours

SESSION INTRA

Nous consulter

GROUPE

Optimiser la forme

- Les ingrédients d'un argumentaire impactant
- Le choix des mots
- Votre voix, votre signature
- Développer son écoute active

Pratique : jeux pédagogiques, mises en situation ludiques

Diminuer le stress, cultiver la motivation

- Pourquoi appeler un prospect peut être stressant
- 4 outils pour diminuer le stress
- Renforcer et entretenir sa motivation
- Préparation mentale avec les neurosciences

Pratique : échanges et partages d'expériences, exercices de gestion du mode mental

Organiser sa prospection

- Organiser le suivi
- Le pouvoir de l'objectif
- Organiser son temps de prospection

Pratique : Elaboration de son plan d'action individuel

Les + de cette formation

Formation modulable selon vos besoins (contenu et format)

Suivi post-formation du groupe : bilan des applications et du plan d'actions, révisions et optimisation

Options : Suivi et préparation mentale en individuel

Modalités pédagogiques

- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- Jeux pédagogiques
- Echanges et partages d'expérience

- Mises en situation

Suivi, évaluation et sanction

Suivi et évaluation des résultats

- Mises en situations
- Formulaire d'évaluation de la formation
- Questions écrites ou orales (QCM, Quiz, ...)
- Auto-positionnement sur les compétences opérationnelles en début et fin de formation
- Recueil des attentes en amont ou en début de formation

Sanction de formation

- Remise d'une attestation de formation

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Veillez faire connaître vos besoins au plus tôt lors de nos échanges. La prise en compte d'un besoin spécifique peut nécessiter un délai pour étudier les modalités d'adaptation ou d'orientation.

Taux de satisfaction des stagiaires

Issus des évaluations de satisfaction à chaud des stagiaires.

★★★★☆ 94% (31 avis)

Taux de validation de la formation

Issus des résultats de l'atteinte des objectifs par les stagiaires (Acquis et En cours d'acquisition).

Non renseigné



Karine Pasco

Formatrice, Coach ANC et Préparatrice mentale

Kapyrus

Plaisir et efficacité de la Vente et R.Client. Méthode, outils, Neurosciences. Piloter son cerveau pour révéler sa zone de croissance.

☎ 06 25 18 50 18

✉ karine.pasco@kapyrus.com

Site web : <https://kapyrus.com>

Facebook : <https://www.facebook.com/Kapyrus44>

LinkedIn : <https://fr.linkedin.com/pub/karine-pasco/b3/16a/a0>

Instagram : <https://www.youtube.com/channel/UCg3S32A0ceoJKvdLHN984Nw>

Biographie

Diplômée d'une école de commerce (Rennes School of Business), mon goût pour la Vente et la Relation Client m'a naturellement porté vers les fonctions de responsable commerciale puis marketing. Mais après 15 ans, cette « belle carrière » ne m'anime plus : trop loin du terrain, des clients, trop lisse...

En 2013, je crée Kapyrus au sein de l' Ouvre-boites, l'objectif est de

- Me re-connecter à ce qui m'intéresse vraiment : la vente, les commerciaux et les clients.
- Faire aimer la Vente et la Relation client. Faire re-découvrir ces métiers complexes et passionnants, casser les idées reçues.

La performance commerciale, c'est l'alliance réussie des méthodes de Vente avec le facteur humain !

Aussi, depuis 2015, je me forme à l'Approche Neuro-cognitive et Comportementale (ANC), issue des recherches de l'IME (Institut de Médecine Environnementale) et de l'INC (Institut of Neuro-Cognitivism).

Aujourd'hui, j'aide mes clients à concilier plaisir et performance

Diplômes et formations

2023 : Maitre praticienne en Approche Neuro-cognitive et Comportementale (INC)

2022 : Bio-systémique de l'organisation (INC)

2019 et 2020 : Formation Accompagnement 1 (INC)

2018 : Formation Gestion des modes mentaux (INC)

2017 : Formation dynamique des comportements VIP2A Pro (INC)

2016 : Formation praticienne en Approche Neuro-cognitive (INC – Institut du Neurocognitivism)

2014 : formation de formatrice

1995 : Diplômée de Rennes School of Business, spécialisation marketing



L'OUVRE-BOITES

Coopérative d'Activité et d'Emploi - Pôle formation
20, allée de la Maison Rouge 44000 Nantes



www.corymbe.coop

Téléphone : 02 28 21 65 10
Courriel : contact@corymbe.coop

Nos CGV : www.corymbe.coop/cgv/

Enregistré auprès du préfet de la Région Pays-de-la-Loire
N° de déclaration d'activité : 52 44 04429 44
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État