

## ❖ Objectif :

Adapter sa démarche de téléprospection en fonction de ses points forts

Maîtriser le traitement des objections les plus courantes et la compréhension du besoin

Consolider son approche en téléprospection

## ❖ Profil du participant :

Tout collaborateur, commercial terrain ou sédentaire, amené à développer ses compétences en prise de rendez-vous après avoir déjà pratiqué

## ❖ Pré requis :

Maîtriser les fondamentaux de la prise de rendez-vous

## ❖ Durée :

1 jour

## ❖ Dates :

Consultez notre site web :  
[www.magnetic-formation.com](http://www.magnetic-formation.com)

## ❖ Lieu :

Lille, Valenciennes ou Douai

## ❖ Prix journée :

350 € HT par jour.

## ❖ Documents remis :

Support pédagogique et attestation de stage à chaque participant

Synthèse des évaluations de fin de formation aux entreprises

Assistance illimitée offerte par téléphone ou par mail

## Contenu pédagogique

### Savoir évaluer ses performances

Analyser les résultats de sa prise de rendez-vous  
Déceler ses points forts et ses blocages liés à la démarche  
Zoom sur les attitudes et le discours adoptés  
Déterminer le profil de son (ses) prospect(s)

### Enrichir sa démarche

Déterminer clairement son objectif principal  
Affiner sa stratégie de questionnement  
Recueillir une information de qualité  
Lister, analyser et traiter les objections récurrentes : déceler sa technique la plus maîtrisée

### Développer une stratégie commerciale efficace

Analyser les motivations d'achat du client  
Maîtriser le traitement des objections : méthodes et pratique  
Etre convaincu pour être convaincant

### Optimiser son organisation

Adapter son approche en fonction de l'interlocuteur  
Appliquer ses propres astuces  
Qualifier son appel : sélectionner l'information à consigner  
Appréhender la gestion de son agenda

## Méthode pédagogique

La formation utilise des méthodes actives et participatives destinées à assurer une certaine progression dans l'apprentissage de nouveaux savoir-faire.

Elle repose également sur des mises en situation de situations professionnelles analysées par les participants et le formateur pour valider les savoir-faire acquis.

L'expérience et la mise en pratique sur le terrain des participants sont prises en compte pour affiner la technique utilisée.

La formation donne lieu à la conception ou l'optimisation d'outils existants (trame, fiche de traitement des objections...).