



# Transformer Vos Appels en Rendez-Vous Qualifiés

## MÉTHODES UTILISÉS

- Apports méthodologiques et comportementaux.
- Exercices pratiques et mises en situation réelles.
- Coaching individuel
- Feedbacks personnalisés

## DURÉE

- 2 jours (12h)

## EFFECTIF MINIMUM

- 4 personnes

## EFFECTIF MAXIMUM

- 12 personnes

## DÉLAIS D'ACCÈS

- Nous consulter pour les dates de sessions

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Quiz amont/aval
- Mise en situation

## TARIF

Pour 6 participants : 2 600 € HT  
Au-delà de 6 participants : +350€ HT par personne.

Formation accessible aux personnes en situation de handicap

## PUBLIC VISÉ

Commerciaux, conseillers ou chargés de clientèle souhaitant renforcer leur efficacité en prospection téléphonique et développer leur aisance dans la prise de rendez-vous.



## OBJECTIFS

- Identifier les bons prospects à contacter et structurer une cible claire.
- Construire un message d'appel orienté bénéfices clients.
- Mener un appel court et efficace avec la méthode CROC.
- Adapter sa communication au profil DISC de l'interlocuteur.
- Transformer les objections en opportunités de prise de rendez-vous.
- Piloter sa prospection avec des indicateurs simples et actionnables.
- Obtenir des rendez-vous qualifiés en situation réelle.



## PROGRAMME

### Jour 1 : Structurer sa prospection et son message

- Analyse des chiffres clés de prospection (individuels et nationaux).
- Identifier sa cible (persona) et les motivations clients.
- Valoriser les bénéfices marque et vendeur.
- Découvrir son profil DISC et repérer celui de son interlocuteur.
- Construire un plan d'appel efficace (méthode CROC).
- Atelier d'entraînement et de formulation personnalisée.



### Jour 2 : Passer à l'action et performer

- Mise en situation réelle : appels à partir du fichier client.
- Coaching en direct : posture, voix, rythme, questionnement.
- Traitement des objections et maintien du contact.
- Débriefs collectifs et feedbacks individuels.
- Suivi des indicateurs et plan d'amélioration continue.

## PRÉREQUIS

Avoir une première expérience commerciale (minimum 6 mois). Être à l'aise avec la communication orale et la relation client.

