



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.

