

Réussir vos Actions de Prospection Client par Téléphone

Lien : https://innov-maroc.com/formation/reussir-vos-actions-de-prospection-client-par-telephone

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
MC293

CATÉGORIE
Prospection par Téléphone

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Structurer efficacement son action de prospection
- Maîtriser les méthodes utiles pour préparer et organiser sa prospection
- S’organiser et obtenir des RDV ciblés chez les prospects
- Donner envie au prospect de changer de fournisseur

INNOV MAROC

POUR QUI ?

- Commercial
- Chasseur
- Technico-commercial
- Ingénieur commercial
- Ingénieur d'affaires
- Toute personne en charge de la prospection commerciale

INNOV MAROC



Programme détaillé

1 / Maitriser les fondamentaux de la téléprospection téléphonique

- Le vocabulaire et les mots à éviter
- La voix, l'attitude et le comportement à adopter
- Le principe de la synchronisation avec son interlocuteur

2 / Préparer sa prospection

- Définir ses cibles
- Analyser et hiérarchiser son portefeuille
- Repérer les secteurs géographiques à prospecter
- Créer son fichier de prospection
- Déterminer le potentiel et l'accessibilité des prospects
- Inventorier les outils
- Choisir ses moyens de prospection :
- Aller vers le prospect : mailing, téléphone, e-mailing
- Faire venir le prospect : salons, conférences, webinars, recommandation, essai gratuit
- Les réseaux sociaux

3 / Déclencher la prise de rendez-vous

- Qualifier ses interlocuteurs
- Franchir les différents barrages
- Accrocher l'intérêt de l'interlocuteur

INNOV MAROC

- Argumenter le bénéfice du rendez-vous
- Rebondir sur les objections courantes
- Développer sa résistance à l'échec

4 / Mener des entretiens face-à-face

- Favoriser le premier contact par des comportements appropriés
- Accrocher l'intérêt du prospect
- Questionner pour comprendre les besoins explicites et implicites
- Engager vers l'action : argumenter pour convaincre
- Conclure positivement l'entretien, quelle que soit l'issue
- Mener un entretien de vente : la méthode des 4 C

5 / Assurer le suivi et transformer le prospect en client actif

- Mettre en place un plan de prospection
- Apprendre à créer un rythme de prospection
- Construire un plan de prospection
- Établir un plan de relance et de suivi
- Saisir toutes les occasions de rester dans le paysage du prospect
- Faire de chaque client un apporteur d'affaires

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

INNOV MAROC

Prochaines dates programmées

25 au 27 Nov. 2026	Distanciel
06 au 08 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
10 au 12 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 07 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
30 Juin au 02 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@innov-maroc.com
Web : https//www.innov-maroc.com

INNOV MAROC — Tous droits réservés

INNOV MAROC