



Stratéliance
la méthode commerciale & communication

Formation-Action

COMMERCIAL - VENTE

Prospectez par téléphone et prenez des rendez-vous qualifiés

Présentiel ou Distanciel

STRATELIANCE
dispose d'une déclaration d'activité enregistrée
sous le numéro 11 91 07224 91 auprès du Préfet de région d'Ile-de-France



Stratéliance
10, boulevard des Champs Elysées 91000 EVRY-COURCOURONNES
+33 (0)1 810 811 00
formation@strateliance.com
RCS Evry 792 011 900

www.strateliance.com

Conseil, formation et accompagnement en commercial et en communication

Prospectez par téléphone et prenez des rendez-vous qualifiés

Présentation de la formation

Que vous appeliez un contact inconnu ou que vous contactiez un prospect/partenaire que l'on vous recommande, vous devrez convaincre **rapidement** et **efficacement** votre interlocuteur. Cette formation vous délivre toutes les techniques éprouvées quel que soit votre secteur d'activités afin de vous permettre de prendre de **nombreux rendez-vous qualifiés**. Le contenu de la formation vous fera apprécier vos futures campagnes de phoning, notamment grâce aux résultats obtenus à court terme.

Vous repartirez avec des outils pratiques exploitables immédiatement.

<p>Les objectifs de la formation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Définir vos objectifs de prospection téléphonique et organiser vos sessions d'appels • Passer le barrage standard • Faire émerger les problèmes pour mieux convaincre le décideur • Traiter les objections au téléphone • Savoir prendre des rendez-vous qualifiés par vos actions de phoning 	<p>Les profils concernés</p> <ul style="list-style-type: none"> • TPE, PME-ETI, Micro-entreprise, Freelance, Créateur, Porteur de projet • Dirigeant, Commercial, Assistant commercial, • Et aussi... pour la Profession comptable / Expert-comptable
<p>Les prérequis</p> <ul style="list-style-type: none"> • Disposer d'un ordinateur pouvant se connecter en wifi <p>Matériel nécessaire si formation chez Client</p> <ul style="list-style-type: none"> • salle avec table en U + vidéoprojecteur + paperboard/feutre <p>Nb. participants par session (inter ou intra)</p> <ul style="list-style-type: none"> • 8 maximum 	<p>Méthodes mobilisées et modalités d'évaluation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Méthode affirmative + méthode interrogative + méthode applicative • Ateliers pratiques et jeux de rôle personnalisés • Fiche évaluation de fin de formation • Matériel utilisé : ordinateur, vidéoprojecteur • Support de formation : Powerpoint markété • Remise attestation de fin de formation
<p>Présentiel, durée 14h00</p> <ul style="list-style-type: none"> • 7h00 sur site + 6h00 online + 1h00 offline • Lieu : Stratéliance/Client/Location de salle + visio • Date et lieu : à définir ultérieurement <p>Distanciel, durée 17h00</p> <ul style="list-style-type: none"> • 12h00 online avec formateur et 5h00 offline seul.e • Sur 9 sessions en distanciel • Lieu : visio • Dates : à définir ultérieurement 	<p>Les + de cette formation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Argumentaires à utiliser immédiatement • Fiche synthétique pour vos appels • Jeux de rôle personnalisés • Cas pratiques personnalisés • Audit de téléprospection en situation réelle <p>Contact</p> <ul style="list-style-type: none"> • Formation adaptable en fonction de vos attentes • Nous contacter à formation@strateliance.com • Nous vous contacterons sous 24h pour analyser vos besoins et planifier la formation
<p>Qualité de l'animateur</p> <ul style="list-style-type: none"> • Spécialiste en stratégie des fonctions Marketing, Commerciale et Communication depuis plus de 20 ans : ancien Directeur Commercial et Marketing • Le transfert de compétence est l'objectif de cette formation 	<p>Tarif</p> <ul style="list-style-type: none"> • sur devis après l'étude de vos besoins <p>Accessibilité aux personnes en situation de handicap</p> <ul style="list-style-type: none"> • Notre Organisme de Formation et notre Référent Handicap sont à votre écoute afin de permettre à chacun l'accès à nos formations. Une étude de vos besoins sera réalisée afin de coconstruire et adapter notre formation en lien avec les experts mobilisables. • Référent Handicap : Thomas Bockstal tbockstal@strateliance.com

Le programme de formation - DISTANCIEL

Prospectez par téléphone et prenez des rendez-vous qualifiés

<p>Introduction</p>	<p>Questionnaire individuel préformation</p> <p>Rédigez votre argumentaire de téléprospection du client (atelier pratique offline)</p> <p>Analyse de votre argumentaire de téléprospection par Stratéliance</p> <p>Personnalisation de la formation</p>
<p>Plan détaillé de la formation</p>	<p>Démarrage</p> <ul style="list-style-type: none"> Retour sur vos argumentaires de téléprospection et conseils Stratéliance <p>1) Les fondamentaux de la prospection téléphonique</p> <ul style="list-style-type: none"> Jeux de rôle et Audit téléprospection en situation réelle : préformation (atelier pratique online) Les enjeux de la téléprospection Définir vos objectifs de téléprospection (qualitatifs et quantitatifs) Vous organiser efficacement <p>2) Passer le barrage standard/secrétaire</p> <ul style="list-style-type: none"> Rédigez les réponses aux objections de téléprospection les plus courantes (atelier pratique offline) Conseils et axes d'amélioration de vos réponses aux objections <p>3) Convaincre le décideur – Faire émerger les problématiques</p> <ul style="list-style-type: none"> Rédigez votre argumentaire (Pitch) avec le décideur (atelier pratique offline) Conseils et axes d'amélioration de votre argumentaire avec décideur Rédigez votre plan de découverte (questions) et faites émerger les problématiques (atelier pratique offline) Conseils et axes d'amélioration de votre plan de découverte Rédigez vos bénéfices grâce aux verbes d'action (atelier pratique offline) Conseils et axes d'amélioration de votre plan de découverte Concevez votre fiche de synthèse 360° (atelier pratique offline) Conseils et axes d'amélioration sur votre fiche 360° <p>4) Mise en application</p> <ul style="list-style-type: none"> Jeux de rôle personnalisés en prospection téléphonique et Audit téléprospection en situation réelle (atelier pratique online) Conseils et axes d'amélioration sur les jeux de rôle / audit téléprospection <p>Conclusion</p> <ul style="list-style-type: none"> Quizz de fin de formation Conseils de fin
<p>Plan des annexes</p>	<p>Ateliers pratiques online et offline réalisés sur des GoogleForm personnalisés</p> <p>Support de présentation remis au format PDF</p>