



Prospection et prise de rendez-vous

Objectifs de formation

- Prendre facilement des RDV et en assurer le suivi

Objectifs pédagogiques

- Préparer sa prospection et en assurer le suivi
- Utiliser les techniques pour obtenir le rdv

Code référence : 194387

Durée : 02 jours - 14 heures

Présentiel : Présentiel ou Classe Virtuelle

Tarifs :

Réf : 194387

Tarif ACO de branches :

530 € au lieu de : 1120 €

Dates :

Les 12 et 13 Mai 2025

ou Les 07 et 08 Juillet 2025

Prérequis

- Aucun

Public

- Commerciaux, technico commerciaux, téléopérateurs/trices, assistant/e/s

Programme

PREPARER SA PROSPECTION ET EN ASSURER LE SUIVI

- Identifier les interlocuteurs décisionnaires
- Développer des outils de prospection ciblés
- Construire un script de prise de rdv
- Utiliser les techniques de contournement des barrages du secrétariat
- Anticiper les réponses aux objections associées

- Rédiger un script d'appel
- Préparer sa fiche de suivi prospect
- Rédiger les réponses aux objections et s'entraîner

UTILISER LES TECHNIQUES POUR OBTENIR LE RDV

- Se présenter, avoir une approche percutante
- Qualifier le contact (historisation des échanges)
- Utiliser la méthode AIDA
- Exposer clairement et efficacement le contexte de l'appel
- Susciter rapidement l'intérêt par des questions clés en comprenant mieux les besoins de son interlocuteur
- Exposer l'offre et ses bénéfices
- Proposer le rdv au bon moment
- Confirmer l'accord de rdv par la reformulation
- Conclure de façon positive
- Faire face au découragement éventuel en cas d'échec de rdv / se remotiver
- Mener son entretien en utilisant la communication paraverbale
- Développer l'écoute active au téléphone
- Fixer des objectifs d'appels (productivité /taux de succès)
- Tenir un suivi précis de ses résultats
- Organiser et programmer ses relances (outils CRM/historisation des appels)

Vous êtes adhérent/e à l'OPCO AKTO ?

Bénéficiez des formations jusqu'à 100% de prise en charge*

Renseignez-vous auprès de votre conseiller AKTO ou Inscrivez-vous directement en ligne de puis ce lien <https://espaceformation.akto.fr/fiche-formation/194387/1>

*Coût pédagogique négocié, retrouvez les règles de prise en charge de votre Branche sur le site internet de AKTO <https://www.akto.fr/financer-une-formation/regles-de-prise-en-charge>

Vous n'êtes pas adhérent/e à l'OPCO AKTO ?

Vous pouvez aussi accéder à ces formations*

Renseignez-vous auprès de notre équipe !

*Coût pédagogique non négocié

Modalités pédagogiques

- Alternance d'apports théoriques et pratiques
 - Exercices d'applications construits à partir des informations transmises par le commanditaire
 - Travail en sous-groupe
 - Document de synthèse remis à l'issue de la formation
 - Matériel : aucun
-

Financement

- OPCO sous conditions
 - Entreprise
 - Individuel
-

Dates et horaires

- Intra-entreprise en concertation avec l'entreprise
 - Inter-entreprises, selon planning de formation ORDIA
 - Horaires de 8h30 à 12h00 et de 13h00 à 16h30
-