

RÉUSSIR VOTRE TÉLÉPROSPECTION PROFESSIONNELLE



Comment devriez-vous utiliser la téléprospection téléphonique pour STIMULER LA DEMANDE ? La stimulation de la demande s'appuie sur des techniques rigoureuses qui ont fait leurs preuves.

Quelle demande vaut-il la peine de stimuler ? Comment vous préparer à l'appel ? Quoi dire pendant ? Que faire après ?

Nos techniques vous aideront à générer des ventes et à faire croître votre organisation. Vous pourrez même les tester aussitôt à l'aide d'exercices !

OBJECTIFS

À LA FIN DE CETTE FORMATION, VOUS AUREZ APPRIS ET EXPÉRIMENTÉ LES NOTIONS NÉCESSAIRES POUR :

- Maximiser vos activités de prospection
- Utiliser le concept de « stimulation de la demande »
- Former votre équipe aux meilleures pratiques en téléprospection professionnelle
- Créer vos messages et bâtir votre guide de conversation
- Dynamiser vos ressources en téléprospection professionnelle
- Mettre en place des programmes de stimulation de la demande par téléphone, courriel et Internet

CONTENU DÉTAILLÉ

Partie 1 : avant la prise de contact

1. Comment cerner le type de demande à stimuler
 - Caractéristiques
 - Exercice sur le type de demande
2. Comment profiter du cycle d'achat des clients potentiels
 - Processus dans son ensemble
3. Le Guide de conversation
 - À quoi sert-il ?
 - Auditoire cible
 - Grille du message
 - Exercice sur la grille du message
 - Questionnement

Partie 2 : pendant et après la prise de contact

1. Quelle est la bonne approche au téléphone ?
 - Scénario dans son ensemble
 - Avant de commencer
 - Durant l'entretien
 - Conclusion de l'appel
 - Entrées dans la base de données
2. Comment gérer les objections et obtenir l'engagement
 - Les 4 étapes
 - Exercice sur la gestion des objections
 - Stratagèmes de persuasion
 - Engagement

CONTENU DÉTAILLÉ

3. Nurturing ou comment entretenir la relation
4. Exemple concret de programme de stimulation plus complexe

Notez que les parties 1 et 2 peuvent être dispensées à deux semaines d'intervalle. Cette période pourra vous servir à dresser vos listes d'appels, à peaufiner votre Guide de conversation et à tester votre approche au téléphone. Au cours de la seconde partie, vous pourrez partager vos expériences, préciser votre approche téléphonique et obtenir des exemples de programmes pour entretenir la relation avec vos clients potentiels.

DURÉE : UNE JOURNÉE

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Exposés interactifs
- Outils pour rédiger un Guide de conversation
- Exercices pratiques
- Discussion de cas vécus par les participants

MATÉRIEL FOURNI

- Manuel complet et détaillé

MODES D'ENSEIGNEMENT

PUBLIQUE



ENTREPRISE*



FRANÇAIS



*** Les formations en entreprise sont personnalisées et adaptées à vos besoins**

À QUI S'ADRESSE LA FORMATION ?

Aux responsables du développement des affaires, représentants et représentants junior

APPROCHE QUALITEMPS

La force de notre formation repose sur des bases théoriques solides et concises aussitôt suivies d'exemples concrets et d'exercices pratiques. Théorie et pratique se renforcent tout au long de la journée pour vous donner une idée claire de ce qu'il convient de faire.

NOTRE ENGAGEMENT

Vous transmettre des outils tangibles pour dynamiser votre téléprospection !



RECONNAISSANCE DE LA FACULTÉ DE L'ÉDUCATION PERMANENTE DE L'UNIVERSITÉ DE MONTRÉAL

L'approche pédagogique de Formations Qualitemps a été validée par la direction de la formation continue de la Faculté de l'éducation permanente de l'Université de Montréal. 0.7 UFC.