

Prospection et Vente par Téléphone

Lien : https://maroc-performance.com/formation/prospection-et-vente-par-telephone

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
MC292

CATÉGORIE
Prospection par Téléphone

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Identifier les étapes de la vente au téléphone
- Maîtriser les spécificités de la communication par téléphone
- Acquérir des techniques efficaces pour convaincre
- Développer ses compétences par la pratique

POUR QUI ?

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



Programme détaillé

1 / Préparer son action de prospection

- Définir ses cibles
- Décider les actions prioritaires
- Fixer les objectifs et les indicateurs de réussite
- Constituer son fichier de prospection et Affiner son fichier (potentiel / accessibilité)
- Qualifier son fichier : obtenir le bon interlocuteur

2 / Les exigences du téléphone

- Jouer sur les composantes de la voix
- Choisir le vocabulaire adapté
- Pratiquer l'écoute active
- Se donner des objectifs et s'évaluer pour progresser
- Construire la phrase d'accroche
- Passer les barrages secrétaires
- Répondre aux objections :
- objections prix
- objections disponibilité
- objections qualité
- Savoir conclure positivement

3 / Les règles d'or de la vente

- Structurer ses entretiens

Maroc Performance

- Vendre c'est faire acheter
- Renforcer les dimensions du vendeur efficace
- Les leviers psychologiques pour accroître sa conviction
- Pratiquer le rebond commercial pour monter en gamme et additionner les ventes

4 / Le plan de vente sur des appels « entrants »

- Installer le dialogue dès les premiers instants
- Prendre connaissance des attentes du client
- Augmenter habilement le panier moyen
- Argumenter son offre pour la rendre irrésistible
- Valider l'intention d'achat du client
- Prendre congés positivement

5 / Le plan de vente sur des appels « sortants »

- Capter l'attention et accrocher le prospect avec souplesse
- Rechercher et analyser les besoins
- Présenter son offre et engager le client
- Traiter les objections avec méthode
- Convenir d'un accord
- Prendre congés positivement

6 / Exercer un suivi dynamique et rigoureux des actions de prospection

- Elaborer une liste des clients potentiels
- Relancer téléphoniquement pour vendre ou reprendre un RDV
- Suivre régulièrement les prospects
- Qualifier en permanence les informations recueillies
- Mettre en place un plan de prospection et Organiser son temps de prospection
- Établir un plan de relance
- Faire de chaque client un apporteur d'affaires

Maroc Performance

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

Prochaines dates programmées

03 au 05 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
31 Mars au 02 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
26 au 28 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
21 au 23 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
22 au 24 Sep. 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@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance