

Sébastien Houzet Formation

PROSPECTION TÉLÉPHONIQUE

Version initiale 01/2024



Houzet Sébastien
06.68.86.72.08
464 chemin de Jérusalem Hénin-Beaumont
houzetsebastien@gmail.com

PROSPECTION TÉLÉPHONIQUE



S.H

DURÉE :
14 heures

ÉLIGIBILITÉ AU CPF :
Non

LANGUE DE FORMATION :
Français

PRIX DE LA FORMATION :
Intra entreprise : 2500€
Inter ou individuel : nous contacter

FORMATION CERTIFIANTE :
Non

Prérequis :
Aucun.

Modalité d'accès à la formation :
Ouvert toute l'année.

Accessibilité :
Les personnes en situation de handicap sont éligibles à la formation. Les lieux de formation sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Le référent handicap est Sébastien Houzet (06.68.86.72.08).

**Formation
individuelle
ou collective**

PROGRAMME

JOUR 1

1 Organiser et préparer son action de prospection

- Évaluation initiale
- Préparation de son action
- Définir les bons créneaux
- Créer ou gérer son fichier prospect
- Préparer sa voix, son script



JOUR 2

2 Lancer son action de prospection

- Méthode inversée
- Mise en situation
- Débrief et analyse de la prestation
- Évaluation finale
- Évaluation à chaud de la formation



Module 1 : Organiser et préparer son action de prospection

Évaluation initiale : Analysez votre situation actuelle et vos objectifs pour définir une stratégie de prospection adaptée.

Préparation de son action : Planifiez votre démarche en choisissant les méthodes et outils pertinents pour optimiser vos résultats.

Définir les bons créneaux : Identifiez les moments les plus efficaces pour contacter vos prospects et maximiser vos chances de succès.

Créer ou gérer son fichier prospect : Apprenez à constituer et organiser une base de données qualifiée pour un suivi efficace.

Préparer sa voix, son script : Travaillez votre discours commercial et votre intonation pour captiver rapidement l'attention de votre interlocuteur.

Module 2 : Lancer son action de prospection

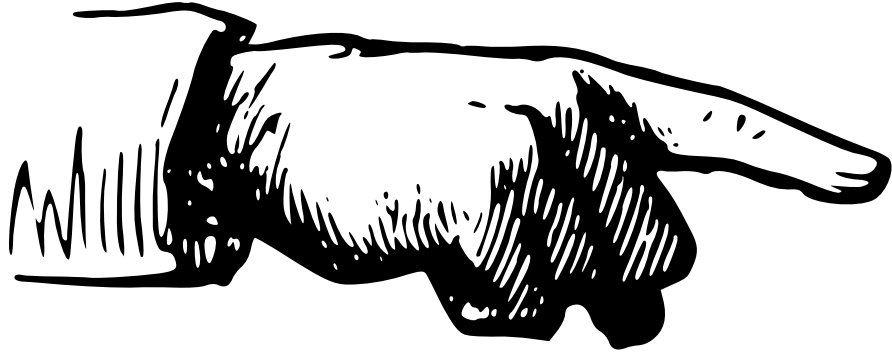
Méthode inversée : Découvrez cette technique innovante pour engager la conversation et susciter l'intérêt dès les premiers échanges.

Mise en situation : Mettez en pratique les outils et méthodes à travers des simulations réalistes de prospection téléphonique ou terrain.

Débrief et analyse de la prestation : Échangez autour des expériences vécues, identifiez les points forts et les axes d'amélioration.

Évaluation finale : Mesurez vos progrès et votre capacité à mettre en œuvre les techniques apprises.

Évaluation à chaud de la formation : Recueillez vos impressions et retours immédiats pour ajuster et enrichir le programme.



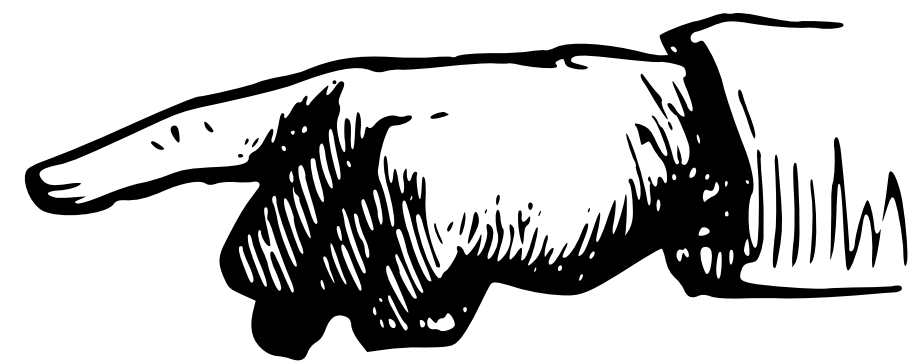
Objectifs pédagogiques :

À la fin de la formation, l'apprenant sera capable de :

- Préparer son action de prospection
- Améliorer son taux de transformation
- Suivre et enrichir son fichier prospect

Moyens pédagogiques :

- Livret apprenant
- Powerpoint
- Vidéo projecteur
- Plan de la formation
- Mises en situation



Évaluation de la progression et de la formation :

- Évaluation initiale de l'apprenant
- Évaluation sommative de l'apprenant
- Évaluation de la formation par l'apprenant
- Mise en situation



Sanction :

- Formation donnant droit à une attestation d'assiduité et de réalisation





06.68.86.72.08



houzetsebastien@gmail.com



Houzet Sébastien



sebastien-houzet-formation.fr



Sébastien Houzet
Formateur consultant indépendant

