

DRING

FORMATION PROSPECTION
TELEPHONIQUE

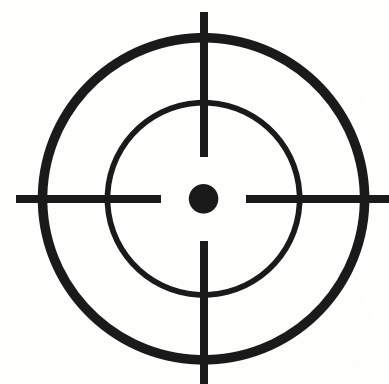
**DEVENEZ "ACTEUR"
DE VOTRE PROSPECTION
GRACE A L'IMPROVISATION
THEATRALE**

Aujourd'hui, que vous fassiez de la **prospection** pour faire de la **vente directe**, prendre des **rendez-vous**, qualifier des leads ou **relancer un portefeuille existant**, la prospection reste toujours un enjeu majeur car elle permet un contact direct et personnalisé avec vos interlocuteurs, ce que les emails, l'IA ou les réseaux sociaux ne peuvent pas toujours offrir.

Pour vous garantir plus de leads qualifiés et des résultats en hausse, la relation téléphonique exige des compétences spécifiques et un mental aiguisé.

Pour cela, en plus d'être **ludique**, l'**improvisation théâtrale** se révèle alors être un **outil puissant** et innovant capable de développer votre confiance en soi, votre **résilience** ou votre **écoute active**.

Alors, prêt à décrocher votre téléphone et **d'obtenir déjà des résultats concrets pendant la formation ?**



OBJECTIFS

**#Comprendre les fondamentaux
de la communication**

#Préparer ses accroches

#Apprendre à convaincre en 2 minutes

**#Développer son sens sur rebond pour
mieux répondre aux objections**

#Personnaliser ses appels

#Développer sa résilience



09 53 84 98 78

info@replik's.fr

replik's.fr





DURÉE:
1 jour présentielle
+ 2 X1/2 journée en
distanciel
Délai de réalisation
14 jours



PUBLIC:
Commercial, téléconseiller,
indépendant



GROUPE:
De 4 à 12 participants



PRÉREQUIS:
Aucun prérequis.
Idéalement venir avec base clients



INTERVENANT:
Formateur 10 ans
de prospection



RESSOURCES: Livret,
vidéoprojecteur, jeu, improvisation,
mise en situation



MODALITÉ ÉVALUATION:
Note finale
Tableau de reporting de resultats



BUDGET:
En inter à partir de 500 €HT/personne
Intra sur demande

DÉCROCHEZ LE COMBINÉ GAGNANT



Partie 1 : Enjeux et freins de la prospection téléphonique

Pour sensibiliser les participants aux enjeux de la prospection téléphonique et à identifier les freins qui peuvent entraver leur performance.

- Comprendre les enjeux
- Identifier les freins psychologiques
- Débloquent les croyances limitantes
- Prendre conscience de l'impact des freins

Méthodologie et activité: Apports théoriques et échanges collectifs

Partie 2 : Me préparer à prospecter

Pour aborder la prospection téléphonique avec confiance et efficacité.

- Gérer son stress : Exercices de respiration et de relaxation pour rester calme avant et pendant les appels.
- Renforcer la confiance en soi pour adopter une posture mentale positive.
- Visualisation : Activité guidée pour imaginer des appels réussis et se projeter dans des scénarios positifs.

Méthodologie et activité : Exercices de théâtre d'improvisation

Partie 3 : Écrire son Pitch

Pour créer ou s'approprier un pitch percutant et adapté,

- Comprendre l'objectif d'un pitch
- Structurer son pitch avec AIDA
- S'entraîner à pitcher
- Travailler ses accroches

Méthodologie et activité : Speed pitching

Partie 4 : Techniques et tips pour décrocher des rendez-vous ou vendre par téléphone

Pour maximiser les chances de décrocher des rendez-vous ou de conclure une vente lors d'un appel de prospection.

- Connaître les méthodes pour passer les barrages
- Gérer les objections
- Développer capacité de rebond
- Technique de réponse à l'objection
- Développer son écoute active
- Maîtrise de techniques pour conclure par téléphone

Méthodologie et activité : Jeu des objections et exercices de théâtre

Partie 5 : Entraînement et appels réels

Pour mettre en pratique ses connaissances

- Jeu collaboratif : "La roue des techniques"
- Appels blancs
- Appels réels

Méthodologie et activité : Mise en situation et **appels réels avec tableau de bord**

Partie 6 : Débrief et conclusion

Pour capitaliser sur ses acquis.

- Débriefing des Simulations et appels pratiques :
- Identifier et célébrer ses progrès
- Ritualiser ses pratiques dans son quotidien

Méthodologie et activité : Echange et feed back

Et aussi
Pitch : Storytelling de soi
Star : Formation prise de parole