

# DRING

FORMATION  
PROSPECTION TELEPHONIQUE

**DEVENEZ "ACTEUR"  
DE VOTRE PROSPECTION**

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



# PROGRAMME



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



**PUBLIC:**  
Commercial, téléconseiller,  
indépendant



**GROUPE:**  
De 4 à 10 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 résultats



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

## ACTE 1 : Enjeux et freins de la prospection téléphonique

**Objectif : Sensibiliser les participants aux enjeux de la prospection téléphonique et à identifier les freins**

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

**Méthode : Echanges collectifs**

## ACTE 2 : Me préparer à prospecter

**Objectif : 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.

**Méthode : Exercices de théâtre d'improvisation**

## ACTE 3 : Écrire son Pitch

**Objectif : 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

**Méthode : Speed pitching**

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

**Objectif : 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

**Méthode : Jeu des objections et exercices de théâtre**

## ACTE 5 : Entraînement et appels réels

**Objectif : Mettre en pratique ses connaissances**

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

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

## ACTE 6 : Débrief et conclusion

**Objectif : Capitaliser sur ses acquis.**

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

**Méthode : Echange et feed back**