

FORMATION “BOOST”

1 PROSPECTION TÉLÉPHONIQUE 2.0

Cycle court



2 jours (14h)



En présentiel ou
100 % à distance



500€ TTC



Pour qui ?

- Commercial en poste, business developer, SDR, managers, dirigeants de PME, consultants, freelances

Comment ? (au choix)

- **En présentiel, dans un campus Euridis avec de futurs diplômés** : à Paris, Lyon, Bordeaux, Lille, Aix, Toulouse, Nantes, ou Montpellier.
- **100% à distance** via notre plateforme e-learning

Financement

- Éligible CPF



1 Prospectez efficacement au téléphone

Créer la stratégie gagnante pour votre prospection

- Identifier vos "ICP" (Ideal customer profil)
- Créer vos "Buyer persona" (les interlocuteurs ciblés)
- Faire le lien avec vos USP (unique selling proposition)
- Identifier les "compelling event" les plus efficaces

Préparez efficacement vos sessions

- Collecter les informations stratégiques
- Collecter les informations personnelles et actuelles
- Créer votre base de données

Réussir son appel et prendre des rendez-vous

- Préparer des "ice-breaker" qui permettent d'engager la conversation
- Créer l'impératif d'écoute via le positionnement initial
- Identifier les problématiques présumées pour impacter votre interlocuteur
- Comprendre les méthodes DIVA/AIDA
- Savoir conclure et positionner le rendez-vous

S'entraîner en situation réaliste

- Sessions d'entraînement en situation réaliste avec le coach
- Appels réels sur votre base de prospection avec coaching
- Débriefs collectifs