



## Apprendre les techniques de phoning - Les fondamentaux de la téléprospection

32 leçons

Durée estimée : 01h17

Référence : BFEP-250

- Présentation de la formation aux techniques de phoning
- Pourquoi écrire le Guide d'appel ?
- Décrire le cadre du phoning
- Rassembler les informations pour les appels
- Pourquoi écrire l'objectif de la téléprospection ?
- Trouver un objectif quantitatif
- Fixer un objectif qualitatif
- Cibler les entreprises
- Profiler les interlocuteurs
- Constituer un fichier
- Pourquoi écrire le Script ?
- Prévoir les objections
- Tester le script d'appel
- L'attitude au téléphone
- L'organisation du phoning
- Les outils de la téléprospection
- Mesurer pour atteindre l'objectif
- L'outil CRM : une aide précieuse
- Affiner le ciblage
- Améliorer le Script
- Exemple de guide d'appel
- Je ne vous dérange pas ?
- Mensonge pour passer un barrage
- Intro trop longue, présentation fleuve
- Familiarité
- Hésitations, temps morts
- Prononciation, voix monocorde, parler bouche pleine
- Pas d'objectif clair
- Mépris ou mauvaise réaction aux objections
- Environnement bruyant ou manque de concentration



## Apprendre les techniques de phoning - Les fondamentaux de la téléprospection

---

32 leçons

Durée : 01h17

Référence : BFEP-250

- L'adresse email
- Le message répondeur