

**Objectif professionnel :** Cette journée de formation est dédiée à la pratique intense de la téléprospection. Vous aurez l'occasion de mettre en œuvre vos compétences dans des situations réelles, d'affiner vos techniques, et de renforcer votre confiance pour transformer chaque appel en opportunité.

### Objectifs pédagogiques :

**Structurer & démarrer votre entretien**

**Adapter et argumenter son offre**

**Clôturer et engager positivement**

Prérequis : Aucun

#### 1. Structurer & démarrer votre entretien

Passer les premières barrières

Capter l'attention de vos prospects dès les premières secondes

Poser les bonnes questions

**Exercice : Mises en situation avec des scénarii variés**

#### 2. Adapter et argumenter son offre

Adapter votre argumentaire en fonction des réponses de votre interlocuteur

Gérer les objections avec assurance

Identifier les signaux d'achat

**Feedback immédiat : Retour sur les appels, avec des conseils pratiques pour optimiser vos techniques**

#### 3. Clôturer et engager positivement

Présenter une proposition claire avec des avantages et bénéfices pour le client

Conclure positivement : reformuler,

confirmer le rendez-vous, planifier la relance, et s'engager sur la suite

**Simulation : Mises en situation où vous devrez conclure des appels avec succès**

## Formation-Action !!

**Objectif : Mettez en pratique tout ce que vous avez appris en réalisant des appels réels**

**Challenge : Mesurez vos résultats en temps réel, avec un suivi personnalisé pour chaque participant**

**Débriefing : Chaque appel est suivi d'une évaluation et de recommandations pour s'améliorer**

#### Modalités pédagogiques :

**Simulations d'appels et appels réels des cibles des participants (appels « initiaux » ou appels de relance), débriefing, post-analyses**

Tout salarié réalisant des actions de prospection téléphonique

Groupe de 4 à 8 participants

Profil des formateurs consultable sur [www.managir.com](http://www.managir.com)

Evaluation des compétences en début et en fin de formation. Mesure de satisfaction en fin de session. Mesure de satisfaction du donneur d'ordre à ± 8 jours, évaluation par « Avis Vérifiés » à ± 1 mois, mesure de satisfaction et d'impact à ± 3 mois. Possibilité de questionnaire complémentaire par mail pendant 30 jours

**INFORMATIONS ET INSCRIPTIONS**  
01 45 23 22 22 ou [ggury@managir.com](mailto:ggury@managir.com)

Réf. 312-021  
Version CB0824