

## Objectifs

Construire vos outils de prospection : guide d'entretien, de réponse aux objections,  
Convaincre les prospects de l'intérêt du rendez-vous,  
Affiner vos argumentaires de prise de rendez-vous,  
Maîtriser toutes les étapes d'une prospection réussie : de la préparation au suivi et à la relance,  
Développer les réflexes gagnants en prospection téléphonique.

## Vous êtes

Commercial, ingénieur commercial, téléprospecteur, assistant commercial ou vendeur sédentaire, vous avez pour objectif la prise de rendez-vous par téléphone.

## Prérequis

Cette formation est accessible sans condition particulière.

## Axes de travail de la formation

### 1. Préparer vos appels

Vous fixer des objectifs,  
Trouver vos sources de prospection,  
Préparer les fichiers et argumentaires adaptés,  
Trouver les bons interlocuteurs,  
Vous mettre en condition pour réussir,  
Organiser votre suivi.

### 2. Connaître les techniques du traitement des objections pour passer les obstacles

Réussir le premier contact,  
Savoir passer les barrages : standard, secrétariat,  
Faire la différence dès les premières secondes,  
Développer un langage positif,  
Anticiper et traiter les objections : technique de l'entonnoir, traiter les objections les plus fréquentes, vous entraîner sur les objections les plus difficiles,  
Rebondir sur les informations données,  
Susciter les besoins et comprendre les motivations,  
Maîtriser les silences, le rythme, le ton verbal,  
Utiliser un vocabulaire adapté.

### 3. Décrocher un rendez-vous

Clôturer efficacement l'entretien pour une prise de rendez-vous concrète : lieu, durée, objectif, interlocuteurs...  
Saisir l'opportunité de proposer un rendez-vous,  
Rebondir sur les objections pour obtenir le rendez-vous,  
Préserver la relation avec le prospect, même face à l'agressivité,  
Garder la motivation malgré un appel dont le résultat est négatif.

### 4. Communiquer les éléments de la prospection téléphonique (ou de la prospection client)

Organiser la diffusion des informations obtenues dans le CRM de l'entreprise,  
Programmer les relances,  
Organiser l'auto-analyse ou la double écoute pour améliorer vos pratiques.

## Méthode d'animation

80 % du temps est consacré à l'entraînement,  
Les trainings sont débriefés collectivement,

Consulter cette formation en ligne : <https://www.devop.pro/formation/prospecter-rendez-vous-gagner-clients.html>

Vous avez une question, contactez-nous au 01 70 38 21 10 ou via notre [formulaire de demande rapide](#)

## Prospecter et prendre des rendez-vous par téléphone



Construction d'un plan d'appels personnalisé,  
Recherche des meilleures réponses aux objections,  
Jeux de rôle (situations proposées par les participants) ou appels réels (fichiers fournis par les participants).

Consulter cette formation en ligne : <https://www.devop.pro/formation/prospecter-rendez-vous-gagner-clients.html>  
Vous avez une question, contactez-nous au 01 70 38 21 10 ou via notre [formulaire de demande rapide](#)