

# LA METHODOLOGIE DE LA PROSPECTION TELEPHONIQUE

## ► La préparation en s'appuyant sur le Social selling

---

### UN ŒIL SUR LE WEB POUR IDENTIFIER LE PROSPECT

viadeo

You Tube

facebook

Linked in.

#### AVANTAGES

- recueillir des indices : interlocuteur, ses centres d'intérêt, spécialités de l'entreprise
- identifier une information qui permettra de **personnaliser son discours d'entrée**

# LA METHODOLOGIE DE LA PROSPECTION TELEPHONIQUE

## ► La préparation matérielle

---

- tableau de suivi d'appels
- brochure de notre entreprise sous les yeux - bureau rangé !
- CRM (s'il existe) ou Fichier client
- site du prospect face à soi



**Enregistrez-vous sur certains appels !**

**L'idéal : un dictaphone**

# LA METHODOLOGIE DE LA PROSPECTION TELEPHONIQUE

## ► La préparation du discours

---

### UN GUIDE D'APPEL



#### **pour ne pas s'éparpiller**

- pas un texte standard qui s'imposerait à toutes les situations
- ... mais juste un « pense-bête » avec les 4 phase d'appel

### AVOIR EN TÊTE



#### **des réflexes verbaux**

- les 1ers mots de présentation personnelle et de l'entreprise
- les questions que l'on souhaite poser
- les mots qui reflètent le mieux les spécificités de l'entreprise

# LA METHODOLOGIE DE LA PROSPECTION TELEPHONIQUE

## ► L'objectif de l'appel

---

- Recueil d'informations
- Etablir une première relation
- Prise de RDV



**La prise de RDV est un objectif final, mais il ne faut pas en faire  
nécessairement le seul objectif lors du premier appel**