



**CL'Homme Conseil**  
Développeur du Capital Humain

## PROGRAMME PROFESSIONNEL DU RECRUTEMENT DOPER SA PROSPECTION TELEPHONIQUE

Céline LANGLOIS  
Référente pédagogique, administrative et PSH  
06 51 45 42 66  
www.clhommeconseil.com  
celinelanglois@clhommeconseil.com

### LES 4 OBJECTIFS OPERATIONNELS DE LA FORMATION



### PROGRAMME

#### 1 SE PREPARER

- Rédiger une accroche percutante
- Maîtriser la structure de l'appel
- Construire un argumentaire téléphonique
- Se fixer un objectif par séance
- Identifier les réponses aux objections

#### 2 S'APPROPRIER LES TECHNIQUES DE COMMUNICATION

- Connaître les spécificités de la communication par téléphone
- Adopter les attitudes et les expressions gagnantes
- Développer sa communication verbale et para-verbale

#### 3 OBTENIR DES RENDEZ-VOUS QUALIFIES

- Savoir franchir les barrages
- Traiter les objections, rebondir sur le rendez-vous
- Personnaliser sa prise de congés
- Préserver la relation en toute circonstance
- Se remotiver après un refus

#### 4 EVALUER ET SUIVRE SA SEANCE D'APPELS

- Programmer des séances de phoning et s'y tenir
- Mesurer son taux de transformation
- Enregistrer les informations dans le fichier commercial
- Planifier et suivre ses relances

#### VALIDER SON PLAN D'EVOLUTION PERSONNEL (PEP)

- Identifier ses axes de progrès et définir son plan d'action

### DUREE

2 jours  
Format distanciel nous consulter

### PUBLIC

Commerciaux, commerciaux sédentaires, assistants commerciaux, indépendants...  
Pour toute adaptation pédagogique au public ciblé, nous consulter

### PRE REQUIS

Aucun

### ACCESSIBILITE HANDICAP

Nous consulter avant la formation pour tout aménagement particulier

### MODALITES ET DELAIS D'ACCES

Un délai de 3 semaines est requis, après consultation, pour mettre en oeuvre la formation

### TARIFS

Un devis est établi après analyse de vos besoins

### PEDAGOGIE ET MOYENS TECHNIQUES

- La pédagogie inversée pour consacrer notre énergie sur l'entraînement
- Des ateliers courts en petits groupes pour des réponses personnalisées
- Une pédagogie positive qui repose sur l'entraide, l'intelligence collective
- Une stratégie d'apprentissage orientée à 70% vers l'action
- Connexion Internet / PC / Micro / Caméra / Téléphone

### MODALITES D'EVALUATION

- AVANT : Questionnaire de niveau et recueil des objectifs de développement
- PENDANT : Evaluation à chaque étape (Exercices ou mises en situation)
- APRES : Questionnaire d'évaluation des acquis et d'évaluation de la formation
- APRES : Suivi post-formation à la carte

### SANCTION

Certificat de réalisation à l'issue de l'action

### LES + DE LA FORMATION

- Appels réels sur le fichier du stagiaire
- 20 ans d'expérience en prospection téléphonique