

DÉCROCHER LA PRISE DE RENDEZ-VOUS PAR TÉLÉPHONE

Référence :	Durée :	Niveau :	Modalités :	Tarifs :
AC048	1 jour - 7 h	Perfectionnement	Présentiel ou à distance	736,00 €

LIEUX ET DATES :

PARIS

- Du 13/05/2025 au 13/05/2025
- Du 01/12/2025 au 01/12/2025

OBJECTIFS

- Choisir des canaux de communication adaptés, y compris les canaux digitaux.
- Communiquer, en s'adaptant à son interlocuteur et au canal de communication choisi.
- Sélectionner des arguments pertinents et construire un argumentaire.

Information complémentaire :

Toutes nos sessions sont désormais disponibles en présentiel ou à distance.

Vous souhaitez suivre une formation à distance ?

Inscrivez-vous à la session et indiquez-nous la modalité de participation que vous souhaitez par mail à mo-inscriptions@ifpass.fr

Pas de date disponible ? contactez-nous à mo-inscriptions@ifpass.fr

Consultez le taux de satisfaction de nos formations
ici >

POINTS FORTS

Modalités pédagogiques :

Apports méthodologiques et applications pratiques.

Chaque acquisition est complétée par une mise en situation de prise de rendez-vous.

Débriefing et plan de progrès individuel.

Formateur(s) :

Cette formation est animée par un professionnel de la vente et de la relation client, formateur expert de l'Iffpass.

PROGRAMME

- A. Comprendre l'approche B to B dans la prise de rendez-vous
- 1. Établir des objectifs et une stratégie de vente
- 2. Établir vos cibles clés
- B. Préparation de la prospection
- 1. Préparation matérielle
- 2. Préparation mentale
- 3. Préparation de la prospection
- 4. Valoriser l'image de son entreprise
- 5. Connaitre son offre
- 6. Connaitre l'offre de ses concurrents
- 7. Connaitre ses clients
- C. Communication au téléphone (rappel)
- 1. Bons mots
- 2. Communication verbale au téléphone
- 3. Communication non verbale
- D. Construire la trame de sa prise de rendez-vous
- 1. Bâtir son script
- 2. Plan d'appel : la méthode CROC
- 3. Définir son guide d'entretien
- 4. Accroche
- 5. Annihiler la concurrence
- 6. Comprendre la théorie de l'engagement
- E. Passer les barrages
- 1. Barrage du secrétariat
- 2. Barrages en B to B
- 3. Trucs et ficelles des téléacteurs
- F. Vendre un rendez-vous
- 1. Définir ses arguments commerciaux
- 2. Méthode SACOL
- 3. Transformer ses arguments en langage commercial
- 4. Bénéfice client
- 5. Comprendre les motivations du client
- G. Traiter les objections dans la prise de rendez-vous
- 1. Évaluation de son action
- 2. Auto-évaluation
- 3. Évaluation et correction
- 4. Suivi quantitatif
- 5. Suivi qualitatif

Validation des acquis :

- **Évaluation des acquis de la formation par des cas pratiques, exercices, QCM.**
- **Questionnaire d'évaluation à chaud proposé à la fin du stage.**

- Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation.

Personnalisation parcours :

Un questionnaire préparatoire sera remis en amont de la formation au participant lui permettant de faire remonter auprès du formateur ses attentes et besoins spécifiques.

PUBLIC

Commerciaux
Agents généraux
Courtiers
Chargés de clientèles

Nos formations sont accessibles aux candidats en situation de handicap : L'IFPASS met en place des aménagements techniques ainsi qu'un accompagnement humain adapté en fonction du besoin du candidat.
[Veuillez consulter notre fiche d'information sur l'accueil des personnes en situation de handicap - ici](#)

PRÉ-REQUIS

Cette formation ne nécessite pas de prérequis spécifiques

Modalité d'accès :

- Les préinscriptions se font en ligne sur notre site ou par mail à mo-inscriptions@ifpass.fr au moins 1 jour avant le début de la formation.
- Toutes les démarches administratives et financières doivent être réglées avant le début de la formation. Veuillez noter qu'en cas de demande de financement à un organisme financeur, la démarche de prise en charge est à réaliser par le candidat ou l'entreprise et doivent être réalisées à l'avance
- Les formations sont confirmées 3 semaines avant le début de la formation.

TARIFS ET FINANCEMENTS

736,00 €
Exonérés de TVA

CONTACT

mo-inscriptions@ifpass.fr / 01 47 76 58 70

Généré le 14/12/2025 à 10:17