

Organisation

commerciale

- **Les méthodes de prise de rendez-vous par téléphone**



Quelles sont les méthodes pour obtenir un rendez-vous lors de sa prospection téléphonique ?

A ne pas faire :

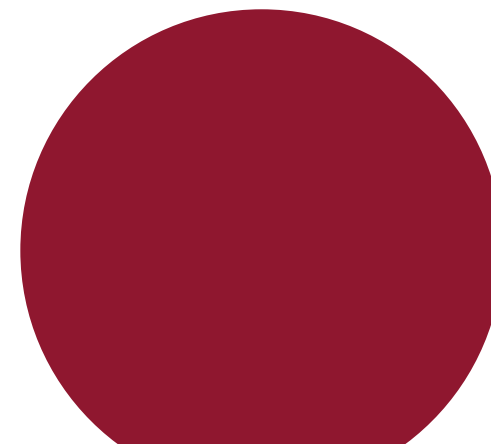
Lire son texte,
Subir les objections,
Manquer de conviction ...



Conseils :

Prenez la main, gardez en tête votre seul objectif : obtenir un rendez-vous.

Soyez directif, convainquant et viser l'entretien commercial, c'est la meilleure méthode pour susciter l'intérêt du prospect.



La technique directive

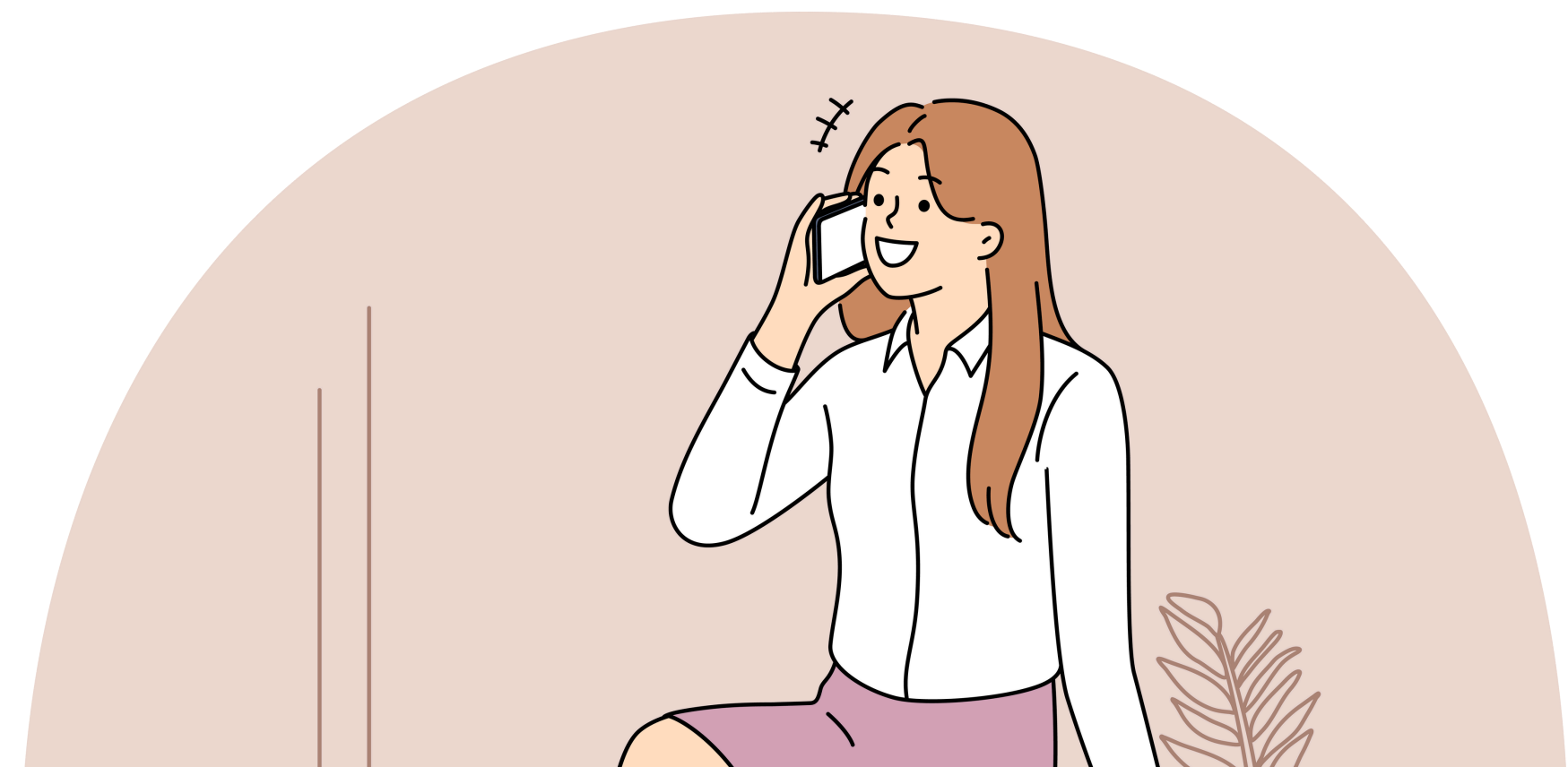
est l'une des plus efficaces pour décrocher un entretien commercial !



- On dirige l'entretien pour prendre le rendez-vous en quatre étapes.
- On se présente
- On dit directement qu'on veut rencontrer le client,
- Puis on enchaîne sur le discours de conviction et de valeur ajoutée pour susciter l'intérêt du client
- Et on conclut sur l'objet de l'appel : "quelle est votre disponibilité", pour que le client ne réfléchisse pas à autre chose qu'à son agenda et sans poser de question fermée de type : souhaitez-vous que l'on se rencontre ?

Le discours de conviction

- **il doit y avoir du fond (cela découle de votre stratégie de prospection : secteur, veille active, réseau, innovation)**
- **la forme : phrases courtes, fluide, répété, mots simples**
- **discours personnel : avantages qui vous sont propres qui vont intéresser le client**



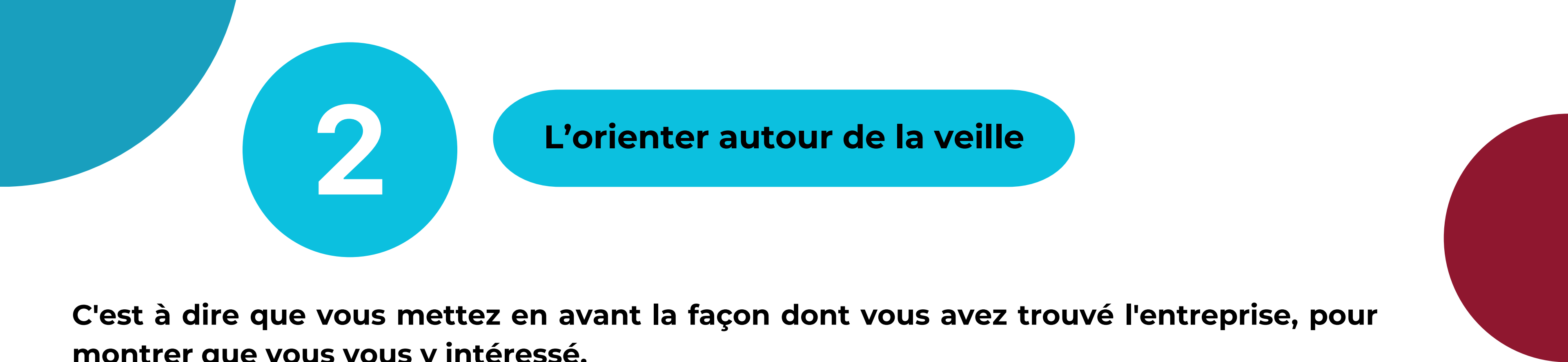
4 façons d'orienter le discours de conviction :

1

Secteur ou métier

Démontrez votre capacité à comprendre l'environnement et l'activité de votre prospect. Elle vous permettra de vous légitimer et ainsi de convaincre votre prospect.





2

L'orienter autour de la veille

C'est à dire que vous mettez en avant la façon dont vous avez trouvé l'entreprise, pour montrer que vous vous y intéressé.

Par exemple, en parlant d'un événement qui s'est déroulé dans leur entreprise, ou à un article de presse.

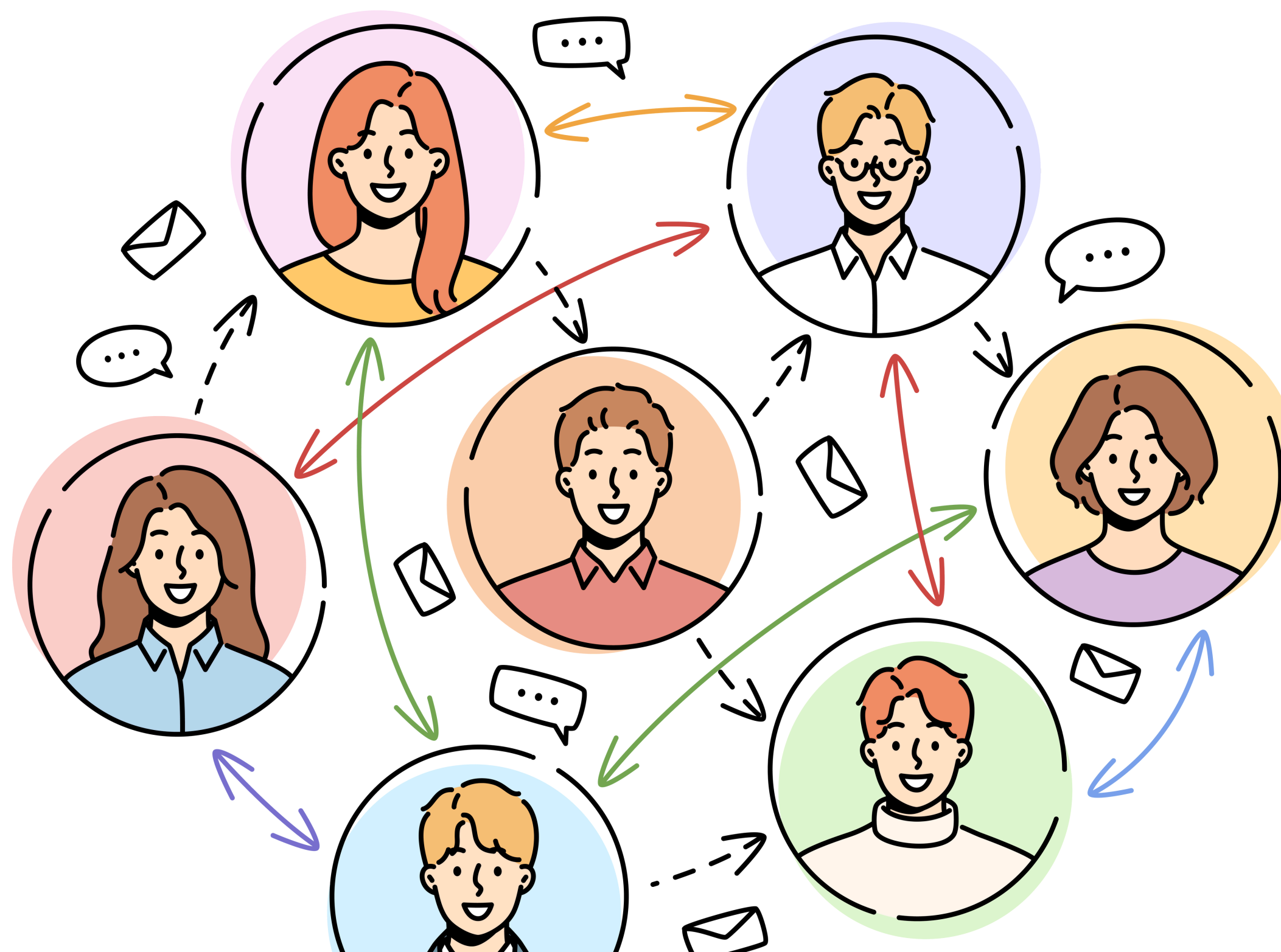
Cette technique permet de faire comprendre au prospect que vous vous êtes vraiment intéressé à lui et à son activité, et que vous avez effectué des recherches. Il n'est plus juste un numéro de téléphone sur une liste de prospects.

Cette méthode consiste à être à l'écoute, directif, à avoir un discours personnalisé et connaître toutes les actions de son prospect pour mieux le convaincre.

3

L'orienter autour du réseau

Appuyez vous sur vos connaissances et connaissances communes pour démontrer que vous avez des points en commun.



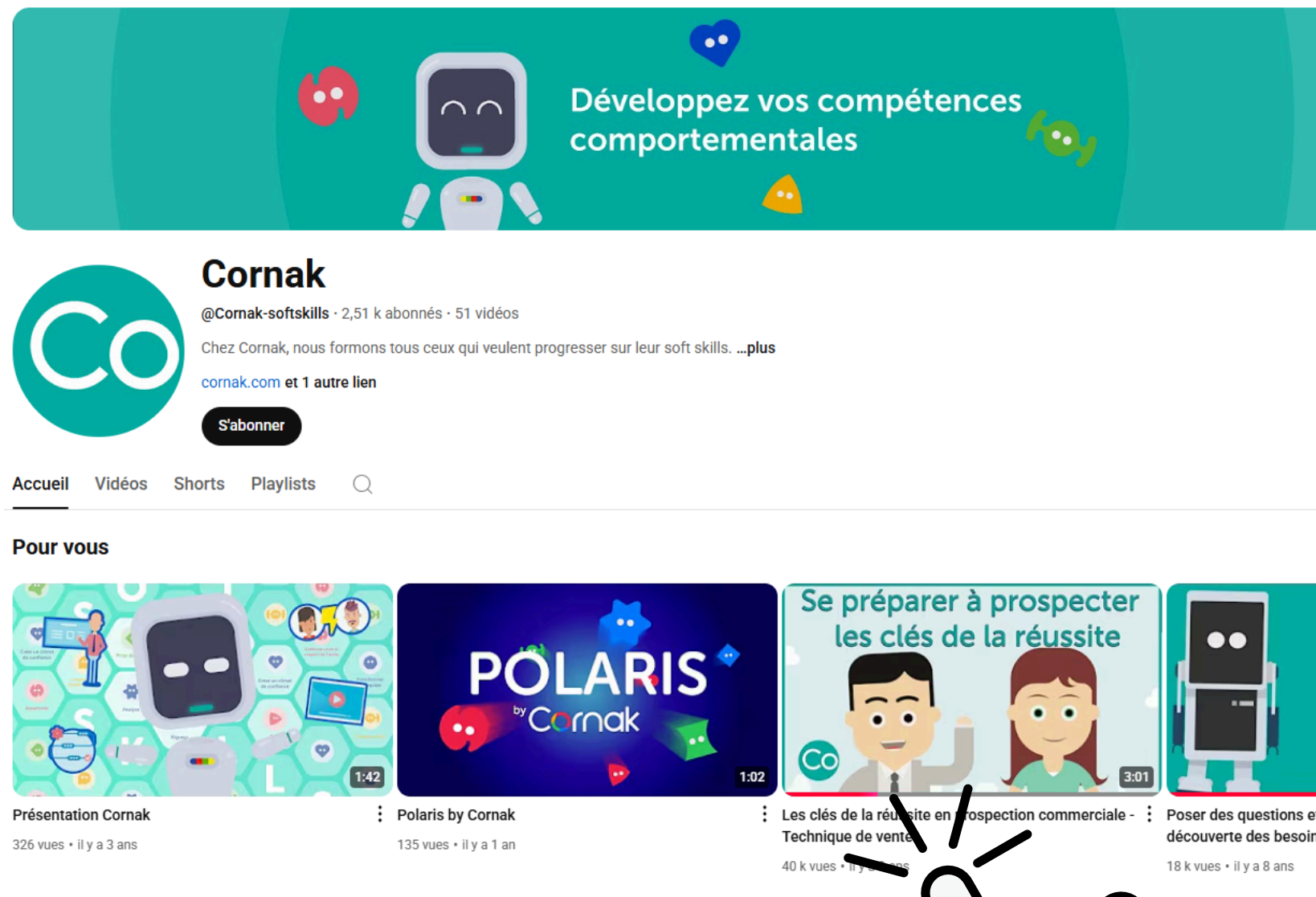
4

L'orienter autour de l'innovation

Mettez en avant l'aspect innovant de vos services ou de vos produits de façon brève et en vous mettant à la portée de l'autre.



Pour vous aider, des vidéos concrètes sont à votre disposition sur YouTube :



- Ce qu'il ne faut pas faire : partie 1
- Ce qu'il ne faut pas faire : partie 2
- Le discours de conviction
- Le discours sectoriel
- Le discours de veille
- Garder la main - le discours sur l'innovation

Source : CORNAK

Conclusion

Oubliez le stress, maintenant vous savez comment avoir confiance en vous et ce que vous devez dire à votre prospect !

