

Organisation

commerciale

- **Gérer les barrages**



Comment franchir le filtre de l'assistant(e) ?

Plusieurs techniques :

1

Être curieux et engagé

Cette technique sympathique est une technique de prospection consistant à chercher à en savoir plus sur l'assistant, être curieux et rebondir sur ce qu'il dit.

Méthode efficace, mettant en place une ambiance conviviale qui permet de créer un lien avec votre interlocuteur qui sera alors plus disposé à vous aider.



2

La technique sophistiquée

Tout d'abord, pour que l'assistante accepte de vous passer son supérieur hiérarchique, qui n'est autre que votre prospect, il vous faut utiliser une stratégie bien spécifique.

La méthode du discours sophistiqué consiste à utiliser un vocabulaire fin, technique et spécialisé tout en étant sûr de soi. Grâce à ce discours, l'assistante se sentira obligée de passer l'appel car elle croira que vous êtes un client important.



3

La technique osée

La technique osée pour obtenir un rendez-vous avec votre prospect.

Cette méthode consiste à être sûr de soi, sous-entendre que vous entretenez déjà une relation avec le prospect en usant du pronom « on ».

Ainsi, l'assistante aura l'impression, dans votre ton et votre aisance que vous connaissez son patron et vous le passera plus facilement.



4

La technique énigmatique

Il faut convaincre avec le ton que cet appel est suffisamment important.

IMPORTANT



5

La technique directive

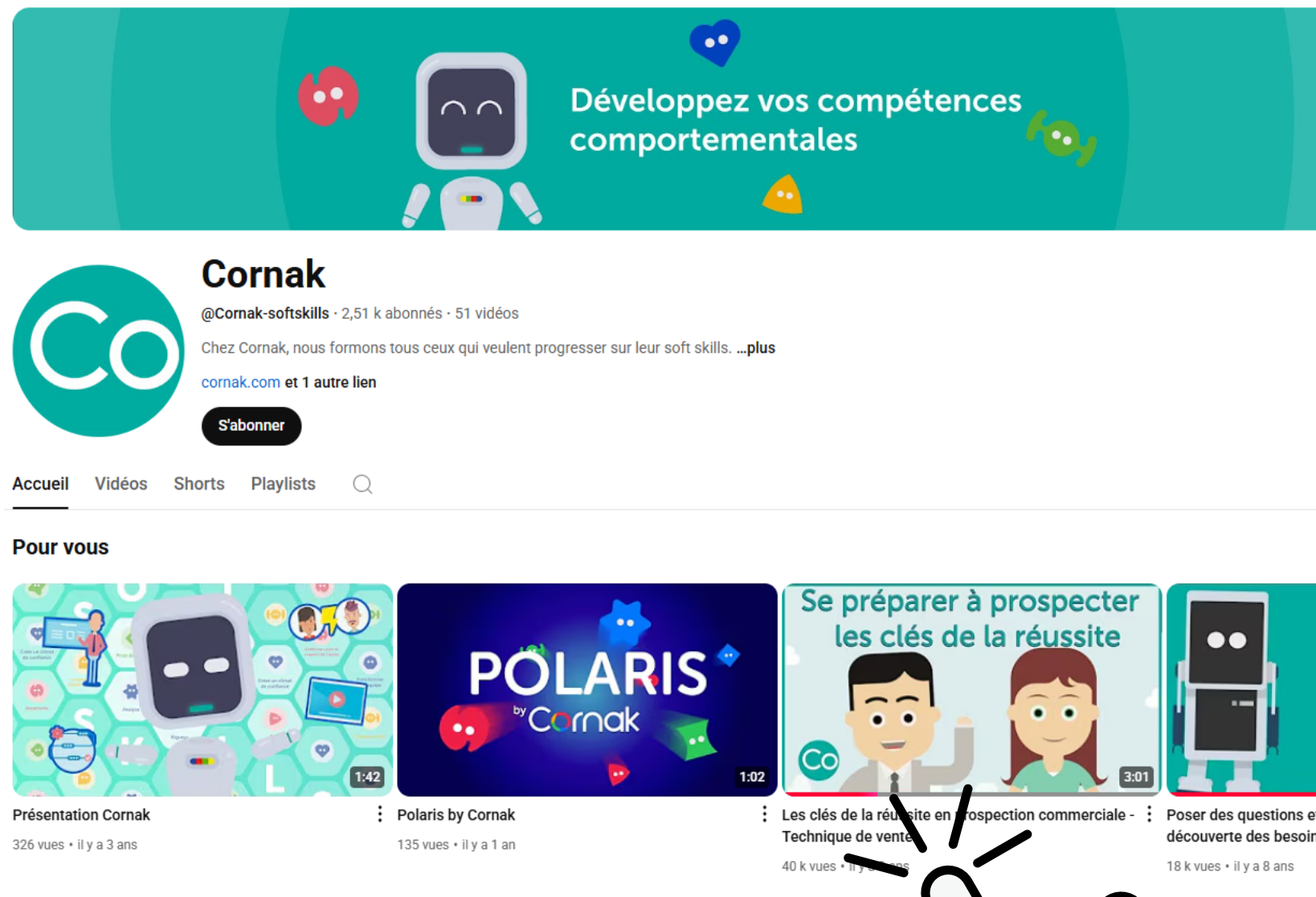
Faites des phrases courtes et précises, répétez votre demande sans en rajouter et ayez un ton direct sans être trop sec.

Ainsi, l'assistante n'aura pas d'autres choix que de passer l'appel.

En effet, le ton direct sous-entend la connaissance et l'importance de l'appel.



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



- Être curieux et engagé
- La technique sophistiquée
- La technique osée
- La technique énigmatique
- La technique directive

Source : CORNAK

Conclusion

Avec ces différentes techniques nous espérons que vous parviendrez à passer le barrage de l'assistant et à contacter vos prospects !

