

# Renforcer le collectif avec la prospection téléphonique

*préparer le champion avec la trilogie : TACTIQUE – PHYSIQUE – TECHNIQUE*

## Public

- Tout commercial, vendeur ou télévendeur
- Tout secteur, B2B

## Prérequis

- Aucun



## Objectifs opérationnels

A l'issue de la formation les participants seront capables de :

- Avoir une approche hiérarchisée des comptes à prospecter
- Se fixer un objectif ambitieux et réaliste
- S'auto motiver face à l'adversité
- Passer les barrages des assistants ou standards avec habileté
- Susciter l'intérêt de leur interlocuteur

## Modalités et durée

- Présentiel de 2 jours (jour 1 : acquis / jour 2 : entraînement intensif)
- Module adaptable à votre enjeu et à votre contexte
- Au choix : présentiel ou mixte

## Prix

- 3 300€ HT
- 1-2-3 possible ! est porté par ITG Formation pour toute demande de prise en charge par un opérateur de compétences (OPCO, ex-OPCA). Nous vous invitons à vous rapprocher de votre OPCO pour identifier les critères de prise en charge ou de votre entreprise pour une prise

---

SASU au capital de 1 000 euros  
32, avenue Thierry – 92410 Ville d'avray – 07 83 49 42 52  
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11922205192  
auprès du préfet de région d'Ile-de-France  
Siret : 833 878 036 00023 – RCS : NANTERRE – NAF : 7022Z



en charge possible sur le plan de développement des compétences.  
Nous vous remercions de nous préciser, avant établissement du devis, le mode de financement prévu pour votre projet de formation.

### Pédagogie

- 4 bandes son pour s'entraîner à passer les barrages
- 3 vidéos ancrage de la trilogie TACTIQUE – PHYSIQUE – TECHNIQUE
- 1 journée dédiée aux appels réels (30 minutes / personne)
- Des temps de chauffe et débriefings individuels
- Des exercices de lâcher prise et de psychologie positive

### Documentation remise

- Lien Parcooroo ou Padlet présenté en début de présentiel : vidéo, bibliographie, support stagiaire, articles...

### Évaluation des compétences

- En amont : questionnaire d'auto-positionnement
- En cours de formation : évaluations formatives
- En aval : questionnaire d'évaluation de la qualité de la formation et de la progression des acquis



---

SASU au capital de 1 000 euros  
32, avenue Thierry – 92410 Ville d'avray – 07 83 49 42 52  
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11922205192  
auprès du préfet de région d'Ile-de-France  
Siret : 833 878 036 00023 – RCS : NANTERRE – NAF : 7022Z

## LE PROGRAMME

### Jour 1

#### 1- Je définis ma TACTIQUE avant toute chose !

- Donner du sens à la prospection avec une intervention du manager
- Hiérarchiser ses fiches prospects avec la matrice IPO/IPA
- S'organiser pour être efficient et efficace
- 
- Se fixer un objectif réaliste et ambitieux



#### 2- Je travaille mon PHYSIQUE et adopte un mental de gagnant !

- Identifier ses points forts et les ancrer en s'auto-positionnant sur une grille de compétences attendues
- Incarner une posture proactive (Stephen Covey)
- Adopter la psychologie positive pour résister à l'adversité
- Se focaliser sur les moyens : passer de l'enjeu au jeu

#### 3- Je muscle mon jeu avec la TECHNIQUE et je transforme l'essai !

- Se présenter avec assurance
- Susciter l'intérêt de l'interlocuteur
- Rebondir sur les objections avec empathie
- Engager vers la prise de rendez-vous
- Prendre congé positivement

## Jour 2 - 100% appels réels

### 1- Je démarre avec un tour de chauffe

- S'entraîner en binômes et débriefer

### 2- Je participe au challenge « appels réels »

- 5 mn de préparation avec un coach
- 30 mn d'appels réels en double commande
- 15 mn de débriefing individuel par ses pairs sous la houlette d'un coach



### 3- Je m'engage sur un objectif de progrès

- 10 mn d'entretien individuel avec le manager des ventes

## Après le présentiel

- **Option 1** : suite à la mise en œuvre en situation de travail, visio de 2 heures « retour d'expérience opérationnelle » - prix : 500€ HT
- **Option 2** : programme de renforcement WhatsApp avec un défi par semaine pendant 2 mois pour stimuler la mise en application – prix : 350€ HT