



FORMATION Professionnelle CONTINUE

**Stage deux Journées
« Formation à la téléprospection »**

Assistentes Express©
14 rue Gorge de Loup
69009 LYON
Téléphone : 04 37 41 07 39
Contact : contact@assistantes-express.com

Responsable pédagogique :
Vanessa JULIA, Gérante.

Intervenant :
Vanessa JULIA, Formatrice, Assistentes Express

Assistentes Express© – 14 rue Gorge de Loup – Bâtiment C – 69009 Lyon
Tel : 04.37.41.07.39 – contact@assistantes-express.com
www.assistantes-express.com
EURL au capital de 7500 € - N° SIRET : 45102965600027 – RCS Lyon B 451 029 656
Organisme de Formation à la téléprospection
Numéro de déclaration d'activité : 82 69 10027 69 attribué le 30/05/2008

Cette plaquette présente notre offre de stage intra-entreprise de 1 à 5 personnes en fonction des besoins spécifiques liés à votre activité, en France.

« Formation à la téléprospection B to B »

- Mettre en place une prospection téléphonique efficace et adaptée à son entreprise
- Organiser efficacement sa prospection commerciale en fonction des besoins, des réalités et des objectifs de son entreprise
- Assurer le suivi de sa prospection commerciale au téléphone

Pré requis	Goût du challenge et de la prospection commerciale Bon relationnel Savoirs être : <ul style="list-style-type: none">➤ Capacité à avoir un discours clair et une bonne élocution➤ Capacité à formaliser, rédiger et transmettre des informations de nature variée en utilisant différents moyens de communication➤ Capacité à respecter une rigueur administrative et une bonne organisation dans son travail➤ Capacité à pratiquer une écoute active➤ Capacité à résister à l'échec et aux éventuels obstacles que peut comporter la démarche commerciale au téléphone
Public	Notre formation s'adresse à toute personne désirant adapter et/ou développer ses compétences ou encore acquérir, entretenir ou perfectionner ses connaissances dans le domaine de la prospection commerciale au téléphone B to B. Elle s'adresse aux personnes en activité ou en recherche d'emploi : <ul style="list-style-type: none">- Téléprospecteur,- Commercial sédentaire,- Assistant commercial,- Secrétaire commerciale Mais aussi : <ul style="list-style-type: none">- Dirigeant- Indépendant- Auto entrepreneur- et toute personne en situation de réaliser des appels téléphoniques afin d'obtenir des rendez-vous, qualifier des bases de données, détecter des besoins, communiquer et faire connaître ses services ou produits.

Assistantes Express© – 14 rue Gorge de Loup – Bâtiment C – 69009 Lyon

Tel : 04.37.41.07.39 – contact@assistantes-express.com

www.assistantes-express.com

EURL au capital de 7500 € - N° SIRET : 45102965600027 – RCS Lyon B 451 029 656

Organisme de Formation à la téléprospection

Numéro de déclaration d'activité : 82 69 10027 69 attribué le 30/05/2008

Objectifs pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> - Bien connaître son entreprise et ses valeurs ajoutées - Adapter sa prospection à l'activité de son entreprise et à ses spécificités. - Mettre en place ses outils - Elaborer son argumentaire et le rôder - Qualifier des fichiers, détecter des besoins pour prendre des rendez-vous. - S'organiser efficacement pour optimiser ses appels et traiter les différentes tâches liées à la prospection commerciale au téléphone <p>A l'issue du stage vous avez acquis les fondamentaux de la prospection commerciale au téléphone B to B.</p> <p>Vous avez construit et rôdé votre argumentaire auprès d'une cible que vous avez préalablement définie.</p> <p>Vous êtes capable d'émettre des appels vers vos prospects avec un argumentaire clair et professionnel que vous maîtrisez, de qualifier efficacement votre base de données, de planifier les actions ultérieures, de détecter des besoins dans le but de prendre des rendez-vous.</p> <p>Vous avez acquis des mécanismes de raisonnement et savez utiliser les outils que vous avez mis en place.</p>
Contenu	<ul style="list-style-type: none"> - Mise en place de la prospection commerciale - Création du fichier - Création de l'argumentaire - Validation des outils - Entraînement par des appels sortants vers les prospects préalablement définis à la capacité d'adapter son message en fonction des interlocuteurs et des contraintes : étude de cas intégrée au contexte professionnel du stagiaire et ateliers pratiques coachés avec retours d'expérience en direct.
Outils	<p>Ordinateur CRM (optionnel) Téléphone Accès internet</p>

Assistantes Express© – 14 rue Gorge de Loup – Bâtiment C – 69009 Lyon

Tel : 04.37.41.07.39 – contact@assistantes-express.com

www.assistantes-express.com

EURL au capital de 7500 € - N° SIRET : 45102965600027 – RCS Lyon B 451 029 656

Organisme de Formation à la téléprospection

Numéro de déclaration d'activité : 82 69 10027 69 attribué le 30/05/2008

« Téléprospection B to B »	
Jour 1	<p>9h00-10h00 : Tour de table, présentation des stagiaires, validation des attentes des stagiaires sur la base des questionnaires préalablement remplis, présentation des deux journées de formation et des objectifs pédagogiques</p> <p>10h00-12h30 : Mise en place de la prospection commerciale sur la base des outils transmis préalablement par les stagiaires</p>
	12h30-13h30 : Déjeuner
	<p>13h30-15h00 : Préparation de l'argumentaire</p> <p>15h00-17h00 : Validation des outils et de l'organisation de la prospection commerciale</p> <p>17h00-17h30 : Réponses aux questions</p>
Jour 2	<p>9h00-09h30 : Rappel Journée 1 et réponses aux questions</p> <p>09h30-11h00 : Préparation avant les appels</p> <p>11h00-12h30 : Première phase d'appels tests sur de vrais prospects</p>
	12h30-13h30 : Déjeuner
	<p>13h30- 14h30 : Briefing première vague d'appels tests et retour d'expérience</p> <p>14h30- 16h00 : Deuxième vague d'appels tests sur de vrais prospects</p> <p>16h00-17h30 : Briefing deuxième vague d'appels tests et retours d'expérience Briefing général et plan d'action à mettre en œuvre Réponses aux questions Questionnaires d'évaluation à chaud</p>
Bilan des actions	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Entre 15 jours et 1 mois après la formation ➤ Réception des questionnaires d'évaluation à froid remis en fin de stage ➤ Réponses aux questions ➤ Préconisations

Assistantes Express© – 14 rue Gorge de Loup – Bâtiment C – 69009 Lyon

Tel : 04.37.41.07.39 – contact@assistantes-express.com

www.assistantes-express.com

EURL au capital de 7500 € - N° SIRET : 45102965600027 – RCS Lyon B 451 029 656

Organisme de Formation à la téléprospection

Numéro de déclaration d'activité : 82 69 10027 69 attribué le 30/05/2008

Cette trame est indicative et chaque stagiaire est tuteuré et accompagné de manière individuelle.

- Pendant le stage les bases théoriques de la prospection sont abordées dans l'optique de développer une approche pratique.
- A l'issue de ce stage, les participants repartent avec des outils et des méthodes utilisables de suite.

MODALITES PRATIQUES

Lieu : Assistantes Express – 14 rue Gorge de Loup – Bâtiment C – Porte 115 – 1^{er} Etage - 69009 Lyon

En métro : Ligne D arrêt Gorge de Loup ou Valmy

En voiture : Parking public « CAP VAISE » sur place

En train : Depuis Pardieu ou Perrache, prendre le métro ligne D arrêt Gorge de Loup ou Valmy

Nb d'heures : 14heures – 2 jours

Coût : 1.500 € /personne (hors champs TVA)

N° existence : 82 69 10027 69

Cette formation peut être prise en charge dans le cadre du DIF.

Nombre de places limitées de 1 à 4 personnes.

Site Internet

[http:// www.assistantes-express.com](http://www.assistantes-express.com)

Renseignements :

Assistantes Express©

14 rue Gorge de Loup

69009 Lyon

Téléphone : 04 37 41 07 39

Contact : vanessa.julia@assistantes-express.com

Assistantes Express© – 14 rue Gorge de Loup – Bâtiment C – 69009 Lyon

Tel : 04.37.41.07.39 – contact@assistantes-express.com

www.assistantes-express.com

EURL au capital de 7500 € - N° SIRET : 45102965600027 – RCS Lyon B 451 029 656

Organisme de Formation à la téléprospection

Numéro de déclaration d'activité : 82 69 10027 69 attribué le 30/05/2008