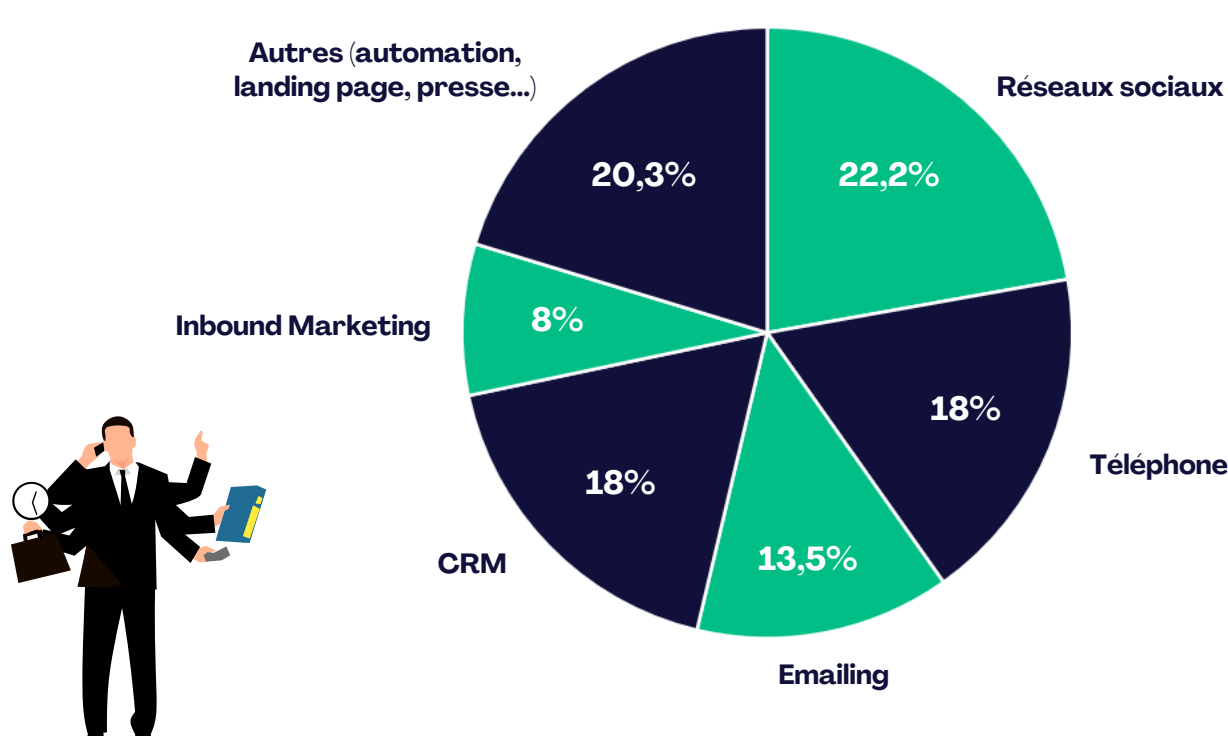


Réussir votre prospection téléphonique

Tous les derniers mercredis du mois, retrouvez l'Info'graph aloha qui vous apporte toutes les données et conseils pour votre développement commercial.



Quelles sont les méthodes de prospection les plus utilisées par les commerciaux ?



Etablir une relation directe avec les prospects grâce au phoning.



Répartition du phoning chez les commerciaux en BtoB :

36,5%

prospectent tous les jours

45%

prospectent toute la semaine

15%

prospectent quelques fois par mois

2,4% ne font jamais de phoning

1,1% quelques fois par trimestre

Identifiez rapidement les besoins et les interlocuteurs grâce au téléphone.



Moyenne du temps/jour consacré au phoning par les commerciaux :

43%

prospectent entre 2 à 4h

29%

prospectent 4h ou plus

29%

prospectent de 1 à 2h

4 tips pour réussir votre prospection commerciale par téléphone



Préparez votre argumentaire en amont

Commencez par une **phrase d'accroche brève** en synthétisant en quelques secondes ce que vous proposez et donnez **votre avantage principal** par rapport à vos concurrents. Vous pouvez écrire un script afin de mieux préparer votre discours.



Personnalisez votre message

Le prospect doit **se sentir privilégié**. En personnalisant votre message, vous proposez une **expérience sur-mesure** à votre futur client. Montrez-lui que vous êtes à l'écoute de ses besoins, que vous comprenez ses objectifs et ses attentes.



Gardez un suivi de vos actions de prospection téléphonique

Faites un **e-mail récapitulatif** à la suite de votre entretien téléphonique et gardez un **historique grâce à votre CRM**. En renseignant votre fiche contact dans votre CRM dès le premier contact, exploitez les données de vos prospects afin d'offrir une expérience personnalisée. Vous avez ainsi une **parfaite connaissance de votre cible** et êtes en mesure de **tisser des relations solides**.



Gardez le sourire en toutes circonstances !

Ne soyez pas découragé par les appels infructueux. Votre appel n'a pas aboutit ? Passez au suivant en gardant le sourire !

