



BY ABILWAYS

FORMATIONS COURTES

INITIATION

Ref. : C20RDV

Durée :
1 jour - 7 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 840 €
HT

OBTENIR UN RENDEZ-VOUS À COUP SÛR

Optimiser sa prise de rendez-vous

Téléphone, réseaux sociaux, email... les points de contact se multiplient pour prospecter de nouveaux clients et espérer obtenir un précieux rendez-vous. Cette formation apporte les outils et méthodes pour obtenir un rendez-vous à coup sûr quel que soit le point d'entrée.

OBJECTIFS

- Mobiliser les techniques et canaux les plus efficaces pour décrocher des rendez-vous.
- Obtenir plus de rendez-vous qualifiés.
- Faire face au refus et traiter les objections.

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

POUR QUI ?

Tout commercial.

PRÉREQUIS

Aucun.

COMPÉTENCES ACQUISES

Obtenir plus de rendez-vous.

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

Communauté d'apprenants
E-quiz amont
Présentiel
E-quiz aval

PROGRAMME

Obtenir un rendez-vous à coup sûr

Modules distanciels :

- E-quiz en amont/aval de la formation.

Faciliter en amont la prise de rendez-vous

- Atelier : utiliser les réseaux sociaux et outils digitaux pour alimenter sa connaissance client et marché.
- Développer son image et son personal branding : profil, publications, réseau, interactions...
- Entretenir et maintenir la relation avec ses leads : les bonnes pratiques de lead nurturing.

Adapter sa prise de rendez-vous au canal à disposition

- Mobiliser le moyen le plus efficace pour obtenir un rendez-vous.
- Atelier : techniques d'approche et modèles de messages de prospection en ligne
- Mise en situation : programmer des campagnes de communication automatisées.
- Prendre des rendez-vous par téléphone : process, préparation et techniques.
- Être mentalement fort et bon communicant.
- Découvrir les vraies motivations d'achat et non présumées.

Décrocher un rendez-vous en 10 étapes incontournables

- Développer un bon argumentaire pour franchir le barrage.
- Prospecter efficacement : se présenter et susciter l'intérêt.



Organisme qualifié par l'ISQ-OPQF



Membre de la FFP

ISM - 35, rue du Louvre - 75002 PARIS
Tél. : +33 (0)1 43 72 64 00 - e-mail : serviceclient@ism.fr
Siret 712 010 362 000 28

- Accrocher tout de suite l'attention.
- Anticiper toutes les objections possibles : faire face au refus.
- Avoir un plan de découverte.
- Argumenter spécifiquement pour convaincre.
- Se fixer comme finalité une vente ou un rendez-vous.
- Verrouiller la prise de rendez-vous et prendre en compte tous les détails client.
- Susciter l'intérêt chez son interlocuteur et l'impliquer dans le rendez-vous.
- Conclure l'échange.

INTERVENANTS

Vincent RIGHI

MOYENS HUMAINS, TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**.

Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#).

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.