



Mercuri International

Renforcer votre efficacité en prospection téléphonique

RENFORCER VOTRE EFFICACITÉ EN PROSPECTION TÉLÉPHONIQUE

OBJECTIFS

- Renforcer l'efficacité commerciale au téléphone en maîtrisant la préparation et la conduite des appels entrants comme sortants. Les participants apprennent à adopter la posture juste selon le profil client, à structurer leur discours pour capter l'attention et à appliquer les règles clés d'une communication performante, afin de gagner en impact, en confiance et de transformer chaque échange en opportunité de vente réussie.

CONTENU

- **Les enjeux de la communication téléphonique** : comprendre les spécificités et les leviers d'efficacité dans la vente à distance.
- **Renforcer son efficacité en réception d'appels** : transformer chaque appel entrant en opportunité commerciale.
- **Développer ses résultats en appels sortants** : capter l'attention, susciter l'intérêt et obtenir des rendez-vous qualifiés.
- **Entraînement et mise en pratique** : s'exercer sur des cas concrets et bénéficier d'un feedback personnalisé.
- **Conclusion et plan de développement personnel** : identifier les axes de progrès et bâtir un plan d'action durable.

Date de mise à jour : juillet 2026

PRÉREQUIS

Cette formation s'adresse à toute personne exerçant une fonction commerciale, sédentaire ou itinérante, souhaitant gagner en performance lors de ses entretiens téléphoniques.

PUBLIC CIBLE

- Tous les commerciaux qui souhaitent améliorer leurs performances lors des entretiens de vente au téléphone.

DURÉE

- 2 jours (14 heures)

FORMAT

- Présentiel ou distanciel ou 100% digital selon les besoins.

PEDAGOGIE

- Apports de méthodes et d'outils concrets pour améliorer le suivi des appels. Mise en pratique à partir de cas réels et d'exercices en sous-groupes. La session se conclut par un plan de développement personnel favorisant la mise en œuvre immédiate des acquis.