

# Réussir sa prospection téléphonique

« Comment conquérir de nouveaux clients. »

## Objectifs

- Comprendre l'importance de la commercialisation corporate pour un hôtel
- Préparer sa démarche prospective
- Connaître les fondamentaux commerciaux
- Savoir traiter les objections
- Acquérir un discours accrocheur
- Organiser son approche commerciale

## Bénéfices

- Enrichir sa boîte à outils de bonnes pratiques
- S'adapter aux évolutions de son métier
- Gagner en performance

## INFORMATIONS PRATIQUES

### Durée :

2 jours - 14 heures

### Formats :

Présentiel ou distanciel

### Effectif minimum :

2 personnes

### Types :

Inter ou intra entreprises

### Pré-requis :

Profil commercial

### Public concerné :

- Commerciaux et toute personne en charge de la commercialisation
- Réceptionnistes
- Directeurs de site

### Modalités d'évaluations :

- En début de formation : évaluation des acquis/quizz
- En cours de formation : exercices de mise en situation
- En fin de formation : évaluation des acquis/quizz

Tous nos formateurs sont recrutés via un processus qualité précis.



## UN ANCRAGE DES COMPÉTENCES

Sur le long terme.

### AVANT

Un questionnaire "état des lieux" pour bien comprendre les besoins et ajuster les contenus.

### PENDANT

Des mises en situation et la réalisation d'un plan d'actions.

### APRÈS

Un quizz sur les connaissances et les compétences acquises.

### TOUJOURS

Un petit livret sur les bonnes pratiques remis à chaque participant.

## Programme

### Comprendre l'importance de la commercialisation corporate pour un hôtel

Connaitre la segmentation  
Prendre conscience de l'intérêt commercial

### Préparer sa démarche prospective

Connaitre les outils (téléphones, web, fichier, base données, etc)  
Savoir comment gagner du temps  
Connaitre comment se mettre dans les meilleures conditions  
Préparer un ciblage  
Concevoir un fichier de prospects et de suivi  
Définir des objectifs

### Connaitre les fondamentaux commerciaux

Pitcher son approche  
Maîtriser ses questions : utiliser des questions ouvertes

### Savoir traiter les objections

Connaitre les objections de base  
Savoir répondre aux objections

### Acquérir un discours accrocheur

Mettre de l'importance sur les premiers instants pour assurer un bon déroulé : le brise-glace, le bon positionnement  
Utiliser la méthode AIDA pour dynamiser votre échange  
Utiliser la méthode SONCASE pour adapter son argumentation

### Organiser son approche commerciale

Connaitre le plan de ventre pour assurer un bon déroulé de l'échange

## Méthodologie

La formation est bâtie autour de concepts réellement utiles dans le travail des collaborateurs au quotidien et privilégie la mise en situation pour que chaque stagiaire puisse valider les techniques énoncées.