
Programme de Formation

La prise de rendez-vous téléphonique comme levier de développement BtoB

Organisation

Durée : 7 heures

Mode d'organisation : Présentiel

Contenu pédagogique

Public visé

Cette formation s'adresse aux professionnels impliqués dans le développement commercial de services BtoB, pour lesquels la prise de rendez-vous téléphonique constitue un levier stratégique de génération d'opportunités. Elle concerne en particulier **les consultants, business developers, ingénieurs d'affaires et commerciaux BtoB**, débutants ou confirmés, amenés à prospecter des interlocuteurs exigeants et à évoluer dans des environnements de décision complexes.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Structurer et conduire des appels de prospection téléphonique BtoB selon une méthode claire et éprouvée, en maîtrisant les différentes phases de l'échange afin d'augmenter le taux de transformation appel / rendez-vous.
- Adopter une posture téléphonique impactante et légitime, permettant de capter l'attention dès les premières secondes, de traiter les objections de manière maîtrisée et de positionner l'appel comme un acte de valeur.
- Obtenir des rendez-vous qualifiés avec des prospects réels, en alignant le discours, la proposition de rendez-vous et le ciblage, avec une validation des résultats en situation réelle.

Description

Dans un contexte BtoB où la vente de services repose sur la capacité à créer des échanges qualifiés avec des décideurs exigeants, la prise de rendez-vous téléphonique demeure un levier décisif de développement commercial. Trop souvent réduite à une activité mécanique ou inconfortable, elle nécessite au contraire méthode, posture et clarté stratégique. Cette formation propose une approche structurée et opérationnelle de la prospection téléphonique, en combinant apports méthodologiques et confrontation immédiate au terrain, afin de transformer chaque appel en opportunité maîtrisée.

Contenu de la formation

1. Structurer la prise de rendez-vous téléphonique en BtoB

- Comprendre le rôle stratégique du téléphone dans le développement commercial BtoB.
- Préparer efficacement ses appels : ciblage, intention, message et objectif de rendez-vous.
- Structurer le déroulé d'un appel de prospection, des premières secondes à la proposition de rendez-vous.
- Développer une posture téléphonique légitime et impactante face à des interlocuteurs décisionnaires.
- Identifier et traiter les objections les plus fréquentes sans entrer dans une logique défensive.

2. Mise en pratique et application sur prospects réels

- Appliquer la méthode sur des situations réelles ou proches du contexte professionnel des participants.
- Conduire des appels de prospection téléphonique sur des prospects identifiés.
- Ajuster le discours, la posture et la proposition de rendez-vous en fonction des retours terrain.
- Analyser les appels réalisés afin d'identifier les leviers d'amélioration et de performance.
- Ancrer des réflexes opérationnels directement transférables dans l'activité commerciale quotidienne.



Prérequis

Aucun pré-requis n'est nécessaire, mais une expérience du contact client est recommandée pour tirer pleinement parti de la formation.



Modalités pédagogiques

- Apports formateur.
- Réflexions collectives et individuelles.
- Ateliers et/ou cas pratiques et/ou mises en situation.



Moyens et supports pédagogiques

- Des formateurs expérimentés et passionnés.
- Supports de formation et/ou fiches pédagogiques.



Modalités d'évaluation et de suivi

- Diagnostique individuel.
- Débriefing des mises en situation.
- Questionnement et/ou Quizz.
- Auto-positionnement pré et post-formation.
- Evaluation de la satisfaction et remise d'une attestation de réalisation en fin de formation.



Informations sur l'accessibilité

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap.