

LA DÉMARCHE DE PROSPECTION : ÉTAPES ET OUTILS

- 1. LA PRÉPARATION : LE FICHER PROSPECT ET LES OUTILS.**
- 2. COMMENT FRANCHIR «LES BARRAGES» TÉLÉPHONIQUES.**
- 3. LA PRISE DE RENDEZ-VOUS AU TÉLÉPHONE.**
- 4. LES RÉPONSES AUX OBJECTIONS CLASSIQUES.**

1. LA PRÉPARATION

A) LA CONSTITUTION DU FICHER PROSPECT :

8 pistes à suivre pour réunir de 50 à 500 contacts à établir en fonction du niveau de «ciblage» des prospects.

- Les annuaires professionnels,
- Internet,
- Les commerciaux,
- Les salons professionnels,
- Les «recommandations» des clients,
- La prospection terrain (opération «commando»),
- Les chambres syndicales,
- Le mailing avec coupon-réponse.

B) LES OUTILS DE LA PROSPECTION TÉLÉPHONIQUE :

L'agenda et le crayon,
La grille ou le classeur de rappel,
La fiche prospect ou contact.

FICHE CONTACT → TRAME POUR PASSER LES BARRAGES → TRAME DE PRISE DE RENDEZ-VOUS (Phrase d'attaque) → RÉPONSES AUX OBJECTIONS CLASSIQUES