

TROUVER DES DATES DE CONCERTS

RÉUSSIR UN APPEL DE DÉMARCHAGE



12. RÉUSSIR UN APPEL DE DÉMARCHAGE

Les différents objectif d'un call :

- Qualifier la cible
- Obtenir l'identité et les coordonnées du décideur
- Créer un premier contact avec le décideur
- Obtenir un RDV avec le décideur
- Convaincre directement le décideur au téléphone

L'argumentaire doit contenir :

- Une accroche
- Des questions
- Une anecdote personnalisée
- Des expériences similaires (et d'autorité)
- Des réponses à toutes les objections

Les 3 règles du démarchage téléphonique :

- Ne pas avoir peur de l'échec
- Toujours progresser
- Se lancer vite

Les conseils pour réussir son appel :

- Enchaînez les calls
- Sourire au téléphone
- Être dynamique
- Mettre en place une écoute active
- Ne pas être insistant
- S'adapter à son interlocuteur