Réussir ses prises de rendez-vous

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 1500273F — Mise à jour : 8 janvier 2026

Organisme responsable : **EVOLUTIS**

Présentation de la formation

Objectifs

- Réussir ses prises de rendez-vous
- Savoir préparer efficacement sa prospection téléphonique
- Susciter d'emblée l'intérêt du prospect
- Maîtriser les techniques de téléprospection

Programme

Introduction : la téléprospection

- Préparation matérielle
- Préparation mentale : vaincre ses peurs et ses a priori

1ère partie Section 1 : les techniques de communication adaptées à la prospection téléphonique

- Le schéma de la communication
- Différences entre face à face et téléphone
- Le test de Leavitt
- Le choix des mots et du langage
- La voix, la diction, le débit, la posture
- La règle des 4 C

Section 2 : la démarche de prise de rendez-vous

- La préparation de l'appel en télémarketing
- La prise de contact
- L'annonce de l'événement
- Vaincre les barrages
- L'alternative 3 branches
- La question d'évidence
- Les alternatives à proposer en prise de rendez-vous
- Le recueil des informations
- La confirmation du rendez-vous
- Le suivi de l'appel

2ème partie : accompagnement au poste de travail (optionnelle)

- Prise de rendez-vous en appels réels
- Mise en place d'un plan d'actions personnalisé pour corriger les défauts encore existants
- Production d'un tableau de bord avec résultats et ratios d'efficacité du télémarketing réalisé.

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Aucun prérequis

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2167672S	Présentiel	Plouër-sur-Rance	01/01/2026	31/12/2026
2167673S	À distance	—	01/01/2026	31/12/2026

Source : GREF Bretagne #1500273F