

Les CHECKLISTS



Bonnes pratiques pour le cold calling

Voici une checklist au format PDF des bonnes pratiques pour réussir vos appels à froid (cold calling) et vous permettre de capter l'attention de vos clients. N'hésitez pas à l'imprimer !

Préparation :

Cherchez le maximum d'informations sur votre prospect, son secteur d'activité, les défis qu'il pourrait rencontrer. Compilez ces informations afin de personnaliser votre approche commerciale.

Définir un objectif clair :

Pour chaque appel, vous devez vous donner un objectif, qu'il s'agisse de prendre un rendez-vous, de présenter un produit, faire une démonstration ou simplement qualifier le prospect.

Script :

Préparer le script avec des lignes directrices mais restez flexible pour adapter votre discours en fonction des réponses du prospect.

Timing d'envoi :

Choisissez le bon moment pour contacter votre prospecter. Évitez les heures où il semble être le plus occupé, le lundi et vendredi.

Introduction : Commencez par une courte introduction qui vise à capter l'intérêt du prospect. Mentionnez rapidement un bénéfice clair de votre produit ou service.

Écoute active :

Pratiquez l'écoute active pour bien comprendre les réponses et les besoins du prospect afin de bien rebondir derrière.

-
- Gérer les objections :**
- Préparez-vous à répondre aux objections les plus courantes. Cela montre que vous comprenez les préoccupations de vos prospects et que vous êtes prêt à y répondre. Faites des mises en situation avec votre équipe commerciale pour vous entraîner.

 Questions ouvertes :

Posez des questions ouvertes afin d'encourager le prospect à parler, se livrer sur ses besoins et ses défis au quotidien. « Quels sont vos enjeux à court et long termes ? »

 Engager votre prospect à la fin de l'appel :

Terminez l'appel en proposant un rendez-vous ou une démonstration pour favoriser l'échange et progresser dans le processus de vente.

 Analyse et ajustement :

Évaluez et qualifiez chaque appel et ajustez votre prospection commerciale en fonction des résultats et des feedbacks.

Chaque mois Easyfichiers, le spécialiste de référence en prospection commerciale, vous propose des ressources et checklists à télécharger / imprimer pour optimiser vos méthodes en marketing et en vente.