



A toutTHEATRE

FORMATION PROSPECTION TÉLÉPHONIQUE



PRÉREQUIS

Aucun

DURÉE

1 journée (7 heures)

NOMBRE DE PARTICIPANTS

Jusqu'à 12 participants

NOMBRE DE FORMATEURS

1 formateur-comédien

SITUATIONS ET PUBLICS

Appels de prospection, relances de contacts intéressés et présentation d'une proposition commerciale.

Découvrez le programme détaillé au verso.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Incarner sa voix pour construire un échange clair, humain et convaincant.

- Adopter une posture vocale et émotionnelle adaptée à l'appel.
- Structurer son échange à l'aide d'AIDA et de SONCASE.
- Différencier premier contact et relance d'un prospect intéressé.
- Traiter les objections avec écoute, assertivité et empathie.

CONTACTEZ-NOUS

01 82 83 28 43

contact@atouttheatre.fr

www.atouttheatre.fr

PROSPECTION TÉLÉPHONIQUE

MODULES 01 À 04

01. LA PREMIÈRE IMPRESSION AU TÉLÉPHONE

Explorer l'effet de la voix, du sourire et du rythme. Travailler sympathie, compétence et présence à travers des échauffements vocaux et des exercices d'ancrage.

02. STRUCTURER L'APPEL : AIDA ET SONCASE

Utiliser AIDA : attention, intérêt, désir, action. Explorer les motivations SONCASE pour ajuster ton, vocabulaire et rythme. Reformuler un pitch selon la situation de l'interlocuteur.

03. PROSPECTION ET RELANCE

Distinguer un premier contact d'un appel à un prospect déjà intéressé. Construire des scénarios adaptés et s'entraîner à créer un climat d'échange dès la première phrase.

04. ÉCHANGER AVEC LES INTERLOCUTEURS D'ACCUEIL

Travailler assertivité, écoute et sourire vocal. Rejouer différentes situations de filtrage des appels pour comprendre les rôles de chacun et formuler sa demande avec clarté.

MODULES 05 À 07

05. TRAITER LES OBJECTIONS

Identifier les résistances exprimées. S'entraîner à reformuler, questionner et apporter une réponse adaptée. Improviser en binôme autour des objections les plus fréquentes.

06. PRÉSENTER SA PROPOSITION

Construire un pitch commercial clair et vivant. Jouer avec le récit, la voix, le rythme et les silences. Présenter sa proposition au groupe et ajuster son interprétation.

07. SYNTHÈSE ET PLAN D'ACTION

Partager les enseignements des mises en situation. Identifier ses axes de progrès et choisir une technique à mettre en pratique dans ses prochains appels.

MODALITÉS D'INTERVENTION

Échauffements et travail vocal, improvisations guidées, jeux de rôles et simulations d'appels jouées ou filmées. Apports AIDA, SONCASE et storytelling, avec retours individualisés.

LA MISE EN PRATIQUE

Des simulations d'appels et un pitch commercial, retravaillés à partir de retours personnalisés.

ÉMARGEMENT ET ÉVALUATION

Par formulaire papier en fin de formation.

ACCESSIBILITÉ

Un entretien permet d'examiner vos besoins et les aménagements éventuels liés à une situation de handicap.

Inscription possible jusqu'à 24 h avant le début de la session.

Consulter la fiche formation en ligne >