

Formation Prospection téléphonique «cold calling»

Décrochez votre téléphone
pour gagner des leads !

Nous l'avons tous dans la poche, pourquoi ne pas en profiter pour décrocher de nouveaux contrats avec ?

Som - maire

01.

BAAX Qui sommes-nous ?

Faites le choix de travailler avec cabinet spécialisé !

02.

Vue d'ensemble de la formation

Le téléphone ? Old but gold...

03.

Le corps de la formation

Qu'allez-vous apprendre ?

04.

Tarifs et financements

Quelles sont les aides disponibles ?

05.

FAQ

Nous répondons à toutes vos questions.

Discutons de votre projet

01.

BAAX

Qui sommes-nous ?

Faites le choix de travailler avec un cabinet spécialisé !

BAAX – Qui sommes-nous ?

www.baax.fr

BAAX – Business Development accompagne les sociétés BtoB dans leur structuration commerciale et leur croissance en leur apportant conseils et savoir-faire.

Nos métiers vont du **conseil** en développement commercial en passant par la **formation**, la **génération de leads** (Leadgen) et l'**externalisation de la force de vente**.

Nous avons donc les méthodes, les outils, la R&D et le savoir-faire pour booster votre processus commercial !

Contactez-nous



Nos convictions quant à la formation

Chez BAAX, nous avons 4 certitudes concernant ce qui est essentiel à une formation pour optimiser ses résultats :

Éviter les longs cours théoriques dont la rétention d'information est faible.

Identifier les phases de chaque méthode et les objectifs associés.

Maximiser les expériences concrètes.

Favoriser les résultats plutôt que le temps passé.

La prospection téléphonique (cold calling)

ou l'art de s'offrir du temps d'écoute !

«Décrocher son téléphone ne sert pas

à vendre mais à obtenir

des rendez-vous commerciaux»

Formez-vous avec BAAX !

La

02.

Vue d'ensemble de la formation

Le téléphone ? Old but gold...

Être un pro en «cold calling», un jeu plus qu'une contrainte !

À qui s'adresse cette formation ?

Loin des call center et du «hard calling», cette formation s'adresse aux commerciaux BtoB **ayant un produit ou un service à forte valeur ajoutée !**

Prérequis

Vous vous reconnaissez dans ces traits de caractère :

- Aimer parler aux autres
- Avoir un esprit de synthèse
- Avoir l'esprit d'À propos
- Être à l'écoute
- Vouloir des leads

Vous avez une vraie volonté de développer votre business grâce à de simples discussions ?
Vous avez tout pour vous lancer dans la prospection téléphonique !

Objectifs

Remplissez votre pipe commercial.
3 chapitres PRAGMATIQUES pour tirer le meilleur parti de vos bases de données et obtenir des rendez-vous qualifiés.
Enfin une formation basée sur la mise en pratique de la théorie !

Aptitudes

Vous allez apprendre à maîtriser tous les réflexes, les attitudes et les savoir-faire du processus de prospection téléphonique.
N'AYEZ PLUS D'APPRÉHENSION À DÉCROCHER VOTRE TÉLÉPHONE !
Oui, il existe une méthode infallible pour générer des rendez-vous commerciaux !

Compétences

Les outils, les ressources et le matériel n'auront plus de secret pour vous !
Générer des opportunités d'affaires se fait avec une methodo, arriver jusque-là se fait avec votre cerveau !

Objectifs visés par la formation à la prospection téléphonique

Par son accompagnement BAAX va vous former à l'utilisation de l'outil téléphonique pour sublimer l'exploitation de vos bases de données de prospection et décrocher un maximum de rendez-vous.

Alliant les dernières techniques d'écoute active, d'organisation et de persuasion, vous allez découvrir que le «cold calling» est certes un exercice professionnel, mais qui vous servira bien au-delà du cadre de l'entreprise.

La théorie, c'est bien, la pratique, c'est mieux !

En fonction de votre contexte spécifique et à travers les 3 items de la formation, vous allez apprendre à :

- Construire et exploiter une base de données
- Acquérir les techniques de prospection
- Établir un plan de prospection efficace
- Structurer vos entretiens
- Ne plus avoir d'appréhension face aux appels
- Se fixer des objectifs ambitieux et réalistes
- Traiter les objections
- Transformer les échanges en rendez-vous

et bien d'autres sujets...

La formation à la méthode BAAX

Vous allez monter en compétences pour être AUTONOME dans la réalisation de votre «phoning» et la prise de rendez-vous. Tout cela grâce à l'accompagnement d'un formateur BAAX, d'un ensemble de ressources dédiées et de «reminder» réutilisables.

Formation commerciale
=
Rentabilité
€



Formation à la prospection téléphonique (cold calling)

3 chapitres pour vous former

N'ayez plus peur de l'outil téléphonique, discutez simplement !

#1 De la préparation des appels jusqu'au téléphone

Chapitre #1 - 3 heures (2 heures de théorie + 1 heure de pratique)

Il est ESSENTIEL de bien préparer une séance de cold calling et d'en comprendre les objectifs. Planification, base de données, posture, matrice d'appel, mindset, traitement des objections, méthode, ... Autant d'éléments à propos desquels nous allons vous accompagner pour vous garantir non seulement de ne plus avoir peur de cet outil, mais d'obtenir des résultats probants.

Pour illustrer cela, 1h de simulation d'appels interne au groupe permettent de bien comprendre la méthode et de préparer le chapitre suivant.

#2 Du téléphone jusqu'au reporting

Chapitre #2 - 3 heures (2 heures de théorie + 1 heure de pratique)

C'est parti, on décroche le téléphone, on commence le sprint ! Franchir les barrages du standard ou de l'assistant(e) avec efficacité, préparer les prétextes d'appel, créer un climat propice au développement de son argumentaire, travailler son discours, savoir rassurer son prospect tout en le qualifiant, repérer les signaux d'intérêts, les freins et transformer l'échange en rendez-vous.

Une fois la ligne d'arrivée franchie, il vous reste à renseigner les indicateurs et ratios clés qui doivent guider le suivi de votre activité téléphonique.

Pour illustrer cela, 1h de mise en pratique et d'appels permettent de bien comprendre la méthode et de préparer le chapitre suivant.

#3 Workshop de mise en application

Chapitre #3 - 3 heures

Un temps entièrement dédié à la mise en application des deux premiers chapitres pour pratiquer.

Animé par le formateur, le workshop permet de plonger plus profondément dans le concret et l'opérationnel, passer des appels et avoir des retours d'expérience en direct.

#4 Chapitre optionnel

Définition des cibles et réalisation des bases de données de prospection

Chapitre #4 - 3 heures

Ce module permet de formaliser la logique du plan commercial de prospection pour créer les bases de données appropriées comprenant les personnes, les entreprises et bien d'autres informations à propos de vos cibles.

En fonction de vos besoins vous utiliserez les outils qui vous permettront de booster votre performance (LinkedIn, Lusha, Hunter, etc...).

Une formation intensive par la pratique

Parlons chiffres :

60%

Le volume d'heures dédiées
à la pratique.



30 à 40

Le nombre d'appels
(et de debrief) que nous allons
passer ensemble.



1

Boîte à outils contenant toutes
les fiches "mémo" pour continuer
à penser aux fondamentaux
après la formation.



€

Une réflexion cadrée,
un savoir-faire maîtrisé,
des appréhensions levées,
une rentabilité assurée.

Les résultats de la formation

Il n'y a pas de croissance sans prospection, alors maîtrisez l'ensemble des étapes du "cold calling".

De la conceptualisation de la stratégie à l'analyse des KPIs en passant par les appels et les "tips" pour transformer l'échange en rendez-vous, vous allez tout apprendre !

Générez des leads

Se former par la pratique, quoi de plus rentable que de générer des opportunités d'affaires avec des prospects lors de la formation ?

Soyez autonome dans votre démarche commerciale

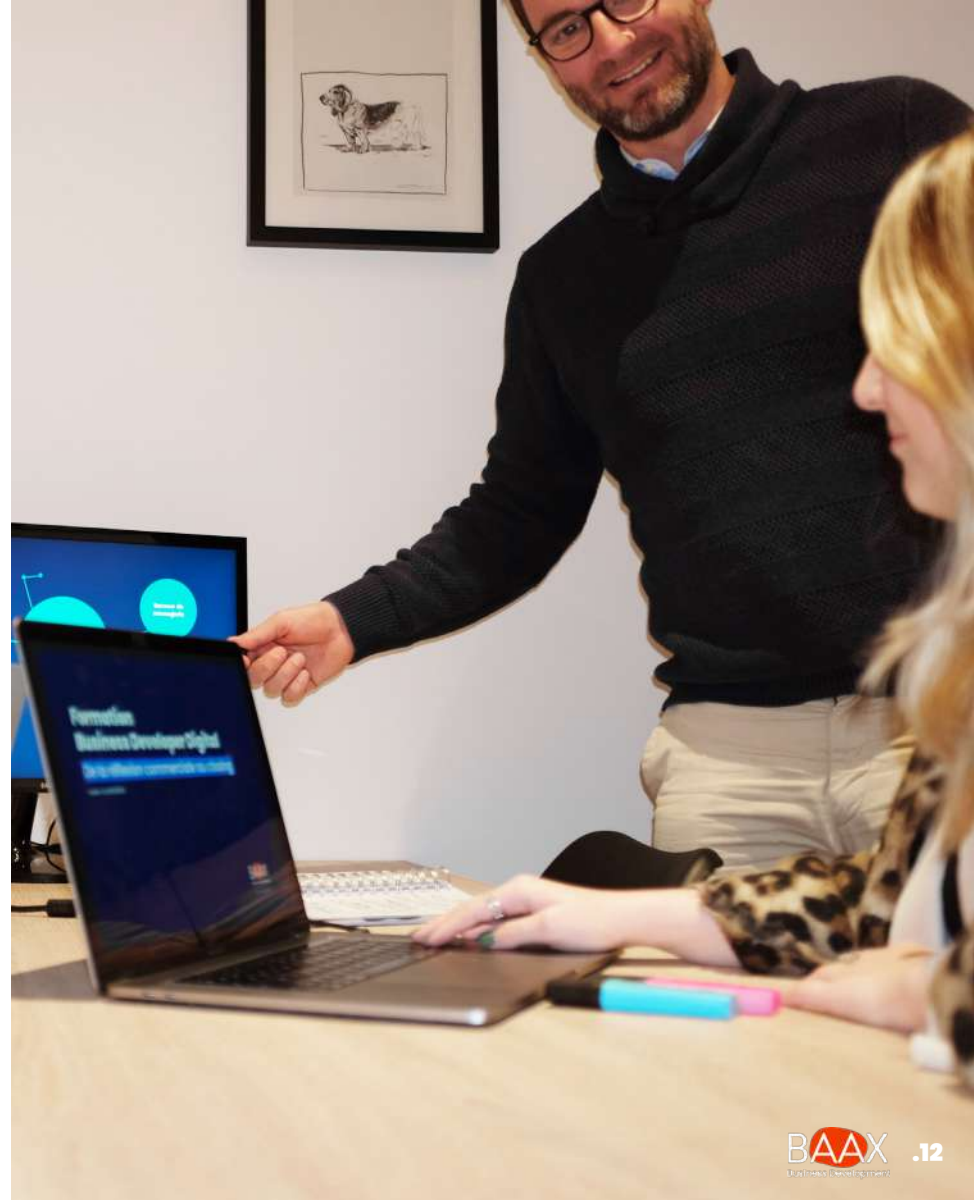
Se former c'est bien, être autonome, c'est mieux !
Réitérez vos efforts et obtenez un maximum de leads toute l'année.

Faites progresser votre carrière

La maîtrise de l'outil téléphonique quel que soit votre métier est une compétence obligatoire !

Restez toujours au top avec les "mémo BAAX"

Une boîte à outils avec des "fiches mémos" vous sera très utile pour continuer à être au top même des mois après votre formation !



03.

Le corps de la formation

Qu'allez-vous apprendre ?

3 chapitres pour réussir !

Apprenez à maîtrisez les compétences

les plus demandées du marché.

Grâce à BAAX, devenez un pro de la

génération de leads commerciaux

par téléphone !

Se préparer à l'exercice, passer le barrage du standard, amener votre interlocuteur à vous accorder un rendez-vous, n'aura plus de secret pour vous !

Chapitre #1

De la préparation des appels jusqu'au téléphone

La prospection téléphonique est l'art d'engager la conversation. Voilà un exercice qui mérite que l'on y passe du temps et qui vous servira dans votre vie professionnelle comme dans votre vie privée.

Engager une conversation, oui, mais pourquoi ? Un seul but : obtenir un rendez-vous, un simple rendez-vous, qui vous garantira un interlocuteur 100% dédié et apte à vous écouter.

Pour atteindre ce but (simple en apparence) il faut passer par de multiples étapes de préparation.

Structurer sa base de données, avoir des temps dédiés dans son agenda, préparer son "pitch" et être prêt aux objections, vaincre sa peur du rejet et trouver les bons leviers de motivation.

Bien se préparer pour bien réagir à l'imprévu, à l'inconnu. Amener l'autre à suivre son plan ou tout au plus guider le sien ; Quoi de plus formidable que de captiver quelqu'un qui ne s'attendait pas à votre appel ?

Pour illustrer cela, 1h de simulation d'appels interne au groupe permettent de bien comprendre la méthode et de préparer le chapitre suivant.

Chapitre #2

Du téléphone jusqu'au reporting

Maintenant que l'on sait à qui s'adresser et quel message nous avons envie de délivrer, il faut se lancer !

Avoir un discours direct, clair et précis, travailler sa voix, l'intonation, le rythme, comme au théâtre. Mais aussi, pratiquer l'écoute active et la reformulation.

Vous n'avez, dans votre prospection, que quelques secondes pour attirer l'attention et guère plus pour transformer l'essai. Ne souffrez donc d'aucune limite pour capter votre interlocuteur.

Nous allons vous apprendre à être percutants, hors des sentiers battus, loin du "Je me permets de vous contacter... ", pour vous démarquer de la concurrence, gagner l'intérêt de vos prospects et affirmer votre valeur ajoutée.

Cette prise de position n'est valorisable dans le temps que par une organisation hors pair et un reporting permettant de tirer des conclusions.

Pour illustrer cela, 1h de mise en pratique et d'appels permettent de bien comprendre la méthode et de préparer le Chapitre suivant.

Chapitre #3

Workshop

Toujours accompagné de votre formateur, il est bon d'avoir un temps dédié à la mise en application des 2 premiers chapitres.

En groupe avec l'ensemble des élèves, le formateur fait passer (ou passe) des appels puis debrief en direct de la performance de chacun.

5h sur 9h
dédiées
aux appels

**Entre
30 et 40**
debriefs en
directs



Chapitre #4

Chapitre optionnel

Définition des cibles et réalisation des bases de données de prospection

Par son accompagnement BAAX va vous former à la création de bases de données à partir de 0, destinées à la prospection téléphonique.

Méthode, outils et exploitation vont vous permettre de recenser les entreprises / personnes cibles et l'ensemble des informations utiles les concernant (coordonnées, icebreaker, ...). Garantie "RGPD Compliant", alliant les dernières techniques de Growth Marketing aux outils plus traditionnels d'information, vous allez pouvoir entrer en contact direct avec vos cibles favorites.

Plusieurs canaux de collecte de données seront travaillés en fonction de vos besoins

Sales Navigator



Base des greffes



Scrap.io



Pages jaunes



Societe.info



Annuaire



Lusha



Hunter



et bien d'autres...



Déroulement de la formation et moyen d'évaluation

#1 En amont de la formation

Un audit préalable grâce à un questionnaire permet de déterminer et fixer la meilleure approche pédagogique et les meilleurs outils, afin de vous fournir la formation la plus adaptée à votre contexte spécifique.

Nous mettons à votre disposition la documentation préparatoire.

Le protocole interne de formation est remis au début des échanges afin de vous guider sur la forme et le fond.

#2 Durant la formation

Vous recevez un lien vers un «drive» contenant :

- Le programme de chaque journée et de chaque module
- Le support de formation
- D'autres liens, notamment vers des sites internet relatifs aux sujets, aux sources à récupérer, la sitographie et/ou la bibliographie, les annexes des cours, etc.
- Des fiches résumant chaque module pour avoir des "mémo" au quotidien



#3 En fin de formation

- Une évaluation finale sera effectuée, il vous sera demandé de la remplir afin de faire un dernier point sur la formation et de vérifier les acquis.
- Tous les supports de formation sont disponibles via un «drive» pour vous permettre de vous autoévaluer ainsi que d'évaluer l'impact de votre prospection dans le temps.
- Une fiche d'évaluation de fin de formation est remise aux stagiaires afin de mesurer le taux de satisfaction.
- Un certificat de formation sera remis au stagiaire.

Trois mois après la formation :

Un échange avec le référent formation de votre entreprise est effectué pour faire le point sur ce qui a été transmis, voir l'intégration de cette connaissance dans vos pratiques et recueillir votre retour terrain.

Trouvez votre créneau de formation

04.

Tarifs et financements

Quelles sont les aides disponibles ?

Offre tarifaire

L'offre commerciale

La rémunération de notre offre est forfaitaire pour la réalisation de l'ensemble des actions commerciales et de formation décrites dans ce document.

Le règlement total du forfait de formation doit avoir lieu par virement au moins 10 jours avant la date du début de la formation.

Estimez le coût de la formation

Durée de la formation

3 modules x 3h

Répartis dans un délai de 1 mois

+ 1 module optionnel complémentaire

Tarif de la formation

1.100 € H.T. par élève

+ 350€ H.T par élève pour le module complémentaire

Tarif de groupe
(min.5 pers)

Nous contacter

Comment financer la formation ?

Si vous êtes salarié

Votre **OPCO** peut accompagner votre entreprise dans le financement de votre formation en mettant à disposition des sociétés de moins de 300 salariés le dispositif du “Plan de développement des compétences”.

Il existe aussi de multiples **organismes régionaux qui peuvent abonder ou compléter ce financement**. Rapprochez-vous de votre référent formation pour connaître l'ensemble de ces subventions.

Si vous êtes demandeur d'emploi

Pôle emploi peut vous aider à financer cette formation dans le cadre de l'**AIF** (Aide Individuelle à la Formation) vous permettant de développer vos savoir-faire.

D'autres aides sont disponibles (AFPR, POEI) sous condition. La formation doit être en rapport avec les besoins d'un futur employeur.

Les régions ont également mis en place des aides au financement de formation des demandeurs d'emploi telles que le **PRF**, Programme Régional de Formation.

Si vous êtes indépendant, en micro-entreprise, auto-entrepreneur, conjoint collaborateur ou travailleur non salarié :

Le Conseil Régional peut aussi vous accompagner dans la mise en place d'un PRF.

L'AGEFICE ou le **FIF-PL** selon votre profession, peuvent vous donner accès au Fond d'Assurance Formation (FAF).

Si vous pensez être en situation de handicap :

L'AGEFIPH met à disposition différents programmes de financement à la formation pour favoriser l'inclusion en milieu professionnel.

Vous souhaitez en savoir plus ou vous inscrire ?

Contactez-nous !

Baax - Business Development
formation@baax.fr
06 51 12 88 28

Contactez-nous

7 rue du Chai des Farines,
33000 Bordeaux

05.

FAQ

Nous répondons à toutes vos questions.

Pourquoi se former avec BAAX ?

Depuis 2019, nous accompagnons les personnes et les entreprises dans leur Business Development. Nous formons à ce savoir-faire opérationnel à travers la "méthode BAAX" qui a fait ses preuves sur plus de 150 clients.

Cette formation s'adresse-t-elle à moi ?

Si vous avez envie de mettre un boost à votre carrière et à vos actions commerciales en expérimentant de nouvelles méthodes et outils, cette formation est faite pour vous.

CEO ? Directeur Commercial ? Business Developer ? Indépendant ? Vous apprendrez les meilleures techniques de génération de leads via le téléphone.

La théorie m'ennuie,

est-ce une formation pratique ?

BAAX n'envisage ses formations qu'à travers la pratique. Même si la théorie est nécessaire, il est important pour chaque stagiaire de se projeter dans l'exécution de la méthode et l'apprentissage des outils, et ce, à travers votre contexte spécifique.

Cette formation va-t-elle

s'adapter à mon contexte ?

OUI ! Et c'est bien là la clé du succès. Loin des grandes théories, cette formation est pratique et se prépare grâce à un questionnaire d'audit remis par votre formateur. Ce ne sera donc pas une formation, mais VOTRE formation.

Puis-je faire financer ma formation ?

La formation BAAX est certifiée Qualiopi, nos prestations sont éligibles aux financements pour les OPCO, le FNE, la région, la Dreets, le FAF, Pôle Emploi et bien d'autres.

Vous aurez probablement une solution pour trouver un financement à 100%. N'hésitez pas à nous contacter directement si vous avez besoin d'un conseil.

Quelle certification vais-je avoir ?

À la fin de la formation et en fonction du résultat de l'évaluation finale, un certificat de réalisation vous sera remis attestant de vos compétences.

Quel est le délai d'accès à la formation ?

Plusieurs sessions de formation sont organisées par mois, le délai d'accès moyen est de deux semaines.

Pensez-vous être en situation de handicap ?

Si vous pensez être porteur de handicap, BAAX a mis en place un réseau de partenaires rendant ses formations accessibles.

N'hésitez pas à nous contacter à l'e-mail suivant : formation@baax.fr pour toute demande d'information à ce sujet.

Comment la formation est-elle dispensée ?

Nos formations sont effectuées 100% en ligne. Nous proposons des formations en distanciel synchrone (FOAD).

Le formateur et le stagiaire se connectent via une plateforme de visioconférence (Meet, Teams, ...) et un partage d'écran est mis en place.

Chez BAAX, nous préférons les cours en direct pour que le stagiaire soit accompagné au plus proche et avec plus de réactivité. Le stagiaire est libre de poser des questions au fil de l'eau, d'interagir avec le formateur ou les autres stagiaires.

Les exercices et la mise en pratique dans mon contexte sont-ils, eux aussi, accompagnés par le formateur ?

Les exercices et cas pratiques se font également en temps réel. Le chapitre #3 est d'ailleurs un workshop pour lancer vos propres campagnes.

Quel est le nombre maximum d'élèves par formation ?

Pour la bonne tenue de la formation, BAAX s'engage à ce qu'il n'y ait pas plus de 5 élèves par formation.

Combien de temps cela prend-il ?

Nos cours sont proposés sous la forme d'un parcours de 9h ou 12h réparties sur 1 mois.

De quel matériel ai-je besoin ? (Matériel et moyens pédagogiques)

Lors de la formation, le matériel et les moyens pédagogiques sont simples.

Le stagiaire doit avoir à disposition :

- un ordinateur portable
- un téléphone
- une connexion Internet haut débit
- une adresse e-mail Gmail de type prenom.nom@gmail.com

Nous mettons à sa disposition :

- un drive d'échange
- des supports de formation au format PDF et Excel
- les grilles d'évaluation
- les grilles de «métriques minimales»

À la charge de l'élève :

- les logiciels de prospection (l'ensemble des logiciels que nous allons vous présenter ont une période "freeware" gratuite)

Qui sont les formateurs BAAX ?

Nos formateurs sont des professionnels expérimentés en Growth Hacking et en Growth Marketing Digital. Ils sont en parallèle consultants Leadgen chez BAAX, donc en permanence dans le concret du métier et dans le développement de la R&D. C'est absolument nécessaire de connaître la réalité du terrain pour vous accompagner au mieux !

Est-ce un problème si je n'ai pas de cas concret pour ma formation ?

Aucun problème.

BAAX est un cabinet dont l'un des métiers est de faire de la Leadgen Digitale externalisée. Nous avons des centaines d'études de cas anonymisées à vous fournir !

Une formation ? Et après ?

Tous les alumnis qui suivent un cours chez BAAX ont accès à un forum qui permet de rejoindre notre formidable réseau de professionnels en Growth et en Business Development. Trouvez de nouvelles idées, partagez de nouveaux outils, transmettez vos bonnes pratiques auprès de notre communauté.

Comment m'inscrire ?

Contactez l'un de nos conseillers en apprentissage qui répondra à vos questions avec plaisir à formation@baax.fr.

Que faire en cas de réclamation ?

En cas de réclamation, le stagiaire peut envoyer un e-mail à reclamation@baax.fr.

Rejoignez la communauté !



Vous souhaitez en savoir plus ou vous inscrire ?

Contactez-nous !

Baax - Business Development
formation@baax.fr
06 51 12 88 28

Contactez-nous

7 rue du Chai des Farines,
33000 Bordeaux

Version 2 du 06/04/2022