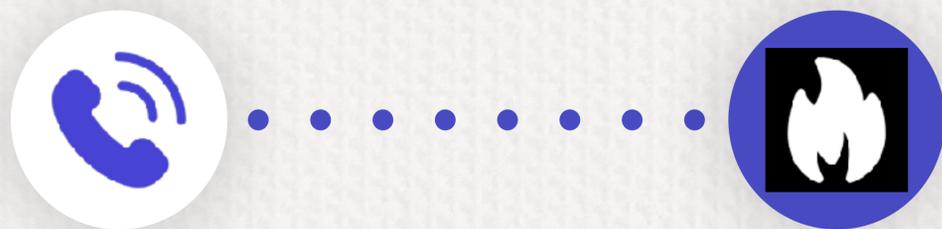


EXPERT TIPS

DISCOVERY CALL

MASTERING

Comment exploser le nombre d'opportunités commerciales lors de vos appels de découverte.



AVANT L'APPEL



INVESTIGUEZ

Tout savoir au sujet de votre prospect

- **Scannez ses réseaux sociaux**
Profils, publications, interactions.
- **Étudiez sa personnalité**
Utilisez un outil d'analyse de profil LinkedIn.
- **Identifiez vos points de convergence**
Contacts en commun, études similaires, etc.
Ressemblance = Réassurance.



VOIR LA SUITE





AVANT L'APPEL

ÉQUIPEZ-VOUS

Avec la bonne stack technique

- **Choisir un logiciel de VOIP efficace**
Pour gérer vos appels depuis votre ordinateur.
- **Enregistrez vos conversations**
Pour garder une trace des appels dans votre CRM
- **Utilisez un outil d'analyse conversationnelle**
Pour analyser et optimiser vos prochains appels.



VOIR LA SUITE



PENDANT L'APPEL



ACCROCHEZ

Votre prospect dès les premières secondes

- **Adoptez la bonne attitude**
Soyez emphatique & chaleureux pour susciter l'attention.
- **Ajustez votre voix et votre ton**
Parlez d'une voix claire et d'un ton posé pour projeter un maximum de réassurance.
- **Générez de l'impacte dès les 1ers mots**
Évitez les intros commerciales classiques, attaquez par un angle original et soyez authentique.



VOIR LA SUITE





PENDANT L'APPEL

ÉCOUTEZ

Votre prospect a des choses à vous dire

- **Laissez parler votre prospect**
Pour comprendre ses enjeux et ses besoins
- **Posez des questions précises**
Pour récupérer un maximum d'insights utiles
- **Et prenez quelques notes**
Pour garder à l'esprit les points clés à réutiliser par la suite.



VOIR LA SUITE



PENDANT L'APPEL



REFORMULEZ

La problématique de votre prospect

- **Récapitulez les points clés exposés**
Pour montrer votre compréhension du sujet
- **Pour créer un climat de confiance**
Et ouvrir la voie à vos propositions.
- **Et pour renforcer votre crédibilité**
Afin de générer un maximum d'impact



VOIR LA SUITE



PENDANT L'APPEL



PITCHEZ

Votre solution et donnez quelques pistes

- **Esquissez des pistes opérationnelles**
Pour montrer la pertinence de votre approche.
- **Sans trop entrer dans les détails**
Pour donner plus de visibilité à l'essentiel.
- **Et montrez qu'il vous en reste sous le pied**
Pour attiser la curiosité de votre prospect.



VOIR LA SUITE





PENDANT L'APPEL

DÉTECTEZ

Les objections et les marques d'intérêt

- **Traitez les (éventuelles) objections**
Avec calme et bienveillance pour montrer votre confiance dans votre solution.
- **Analysez ses réponses & ses réactions**
Pour évaluer son degré de chaleur et son niveau d'intérêt.
- **Soyez attentif à ses non-dits**
Pour déceler les frictions sous-jacentes.



VOIR LA SUITE



EN FIN D'APPEL



CONCLUEZ

Avec professionnalisme et efficacité

- **Précisez les prochaines étapes**
Pour donner de la visibilité à votre prospect
- **Proposez de planifier un prochain échange**
Si vous sentez que votre prospect est assez chaud.
- **N'oubliez pas de dire merci !**
Pensez à remercier votre prospect pour le temps qu'il/elle vous a accordé.



VOIR LA SUITE



APRÈS L'APPEL



N'OUBLIEZ PAS

De faire vos devoirs de Sales !

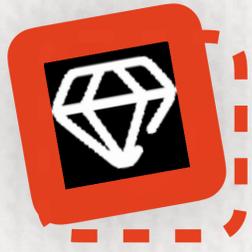
- **Envoyez un email récapitulatif à votre prospect**
Pour le remercier et lui rappeler la prochaine étape.
- **Actualisez sa fiche dans votre CRM**
Pour tenir à jour sa position dans votre pipeline.
- **Planifiez les prochaines tâches à effectuer**
Pour ne perdre aucune opportunité.



VOIR LA SUITE



ALLEZ PLUS LOIN



GROWTH COACHING

1, 3, 6 MOIS

- Ciblage Comptes & Personas
- Scraping & Enrichissement Data
- Prospection Multicanal
- Gestion des leads & CRM

Nous vous aidons à monter votre process de prospection B2B en mode expert, **100% sur mesure.**

EN SAVOIR PLUS

