



Étape 3—Placer l'appel

Avant de commencer vos appels de prospection dans votre réseau local, vous devez vous poser certaines questions importantes.

Avez-vous...

- ✓ Écrit un texte auquel recourir?
- ✓ Praticqué votre message pour une boîte vocale?
- ✓ Praticqué quoi dire si vous parlez à un réceptionniste, assistant ou secrétaire?
- ✓ Terminé les questions à poser si vous parlez au contact?
- ✓ Été en mesure de vous mettre dans le bon état d'esprit?



Une prospection fructueuse nécessite un plan d'appel. Celui-ci comporte des étapes simples qui feront en sorte que votre appel de prospection ne vous laisse pas en plan. N'oubliez pas que l'unique but de cet appel est d'obtenir une réunion ou un prochain appel pour l'entrevue.

N'essayez pas d'obtenir une entrevue complète lors du premier appel, à moins que le contact ne vous y invite expressément.

3.1 Le bon état d'esprit

Tous les appels ne découleront pas sur une réunion ou une entrevue complète. C'est pourquoi il est tout aussi important de se préparer à un refus qu'à un succès. Voici certaines choses dont vous devez vous souvenir :

Pratiques exemplaires en matière d'appel de prospection

- ◆ Pratiquez jusqu'à ce que vous sachiez parfaitement votre introduction et vos énoncés de valeur. Un appel de prospection manquant de pratique sonnera peu crédible et peu professionnel.
- ◆ Adaptez votre appel de prospection au style et à la culture de votre contact local. Évaluez avec soin la manière dont votre contact local réagira à votre politesse, votre humour, ainsi qu'à la franchise de votre appel.
- ◆ Les contacts locaux ne vous rejettent pas, c'est votre offre qu'ils refusent. Si l'offre change, ils seront peut-être heureux de vous rencontrer.