

Win Your Star

OBJECTIF - REFLEXION - EMOTION - DECISION - ACTION

Atelier Phoning

Vendredi 26 janvier 2024



SOMMAIRE



Sommaire



Vos attentes



Prospecter pour un appel



L'appel



Pitch/Script d'appel



Mail de relance



Suivi des contacts



Questions/réponses

VOS ATTENTES





Sommaire

Vos attentes

Prospecter pour un appel

L'appel

Pitch/Script d'appel

Mail de relance

Suivi des contacts

Questions/réponses



Prévoir un environnement calme. N'appellez pas si vous ne vous sentez pas de le faire ! La majorité de votre communication est NON-VERBALE

Ressources :

- Une version de pitch d'appel
- Un document Excel pour le suivi de vos appels
- Document de réponses aux objections

PROSPECTER POUR UN APPEL





5 points clés :

- Recherche sur site web
- Nom du décideur
- Savoir ce que vend l'entreprise
- Savoir où se situe l'entreprise
- Chaque appel est une opportunité d'avoir de infos supplémentaires

L'APPEL





Sommaire

Vos attentes

Prospecter pour un appel

L'appel

Pitch/Script d'appel

Mail de relance

Suivi des contacts

Questions/réponses



6 points clés :

Prise de contact

Proposition et argumentation

Découverte

Traitement des objections

Reformulation

Conclusion / prise de congé

OBJECTIF : PARLER AU DECIDEUR

PITCH / SCRIPT D'APPEL





INTRODUCTION

Bonjour, **Prénom**, de l'entreprise WIN YOUR STAR à Château-Gontier.
Je souhaite parler à Mr / Mme ... OU au responsable de formation.

C'est bien lui / elle le bon interlocuteur ou est-ce la personne en charge de la qualité de vie au travail, la personne en charge de la RSE ?

C'est à quel sujet ?

PRESENTATION

Nous avons développé un outil unique, le serious game Win Your Star, une approche ludo-pédagogique pour améliorer la connaissance de soi et de l'intelligence collective, très utile pour les managers et les équipes encadrantes.

Nous utilisons cette méthode pour animer des ateliers team building et des formations au management pour favoriser la cohésion de groupe, la communication, la connaissance de soi et des autres.

Je souhaite échanger avec Mr/Mme X sur ces sujets.

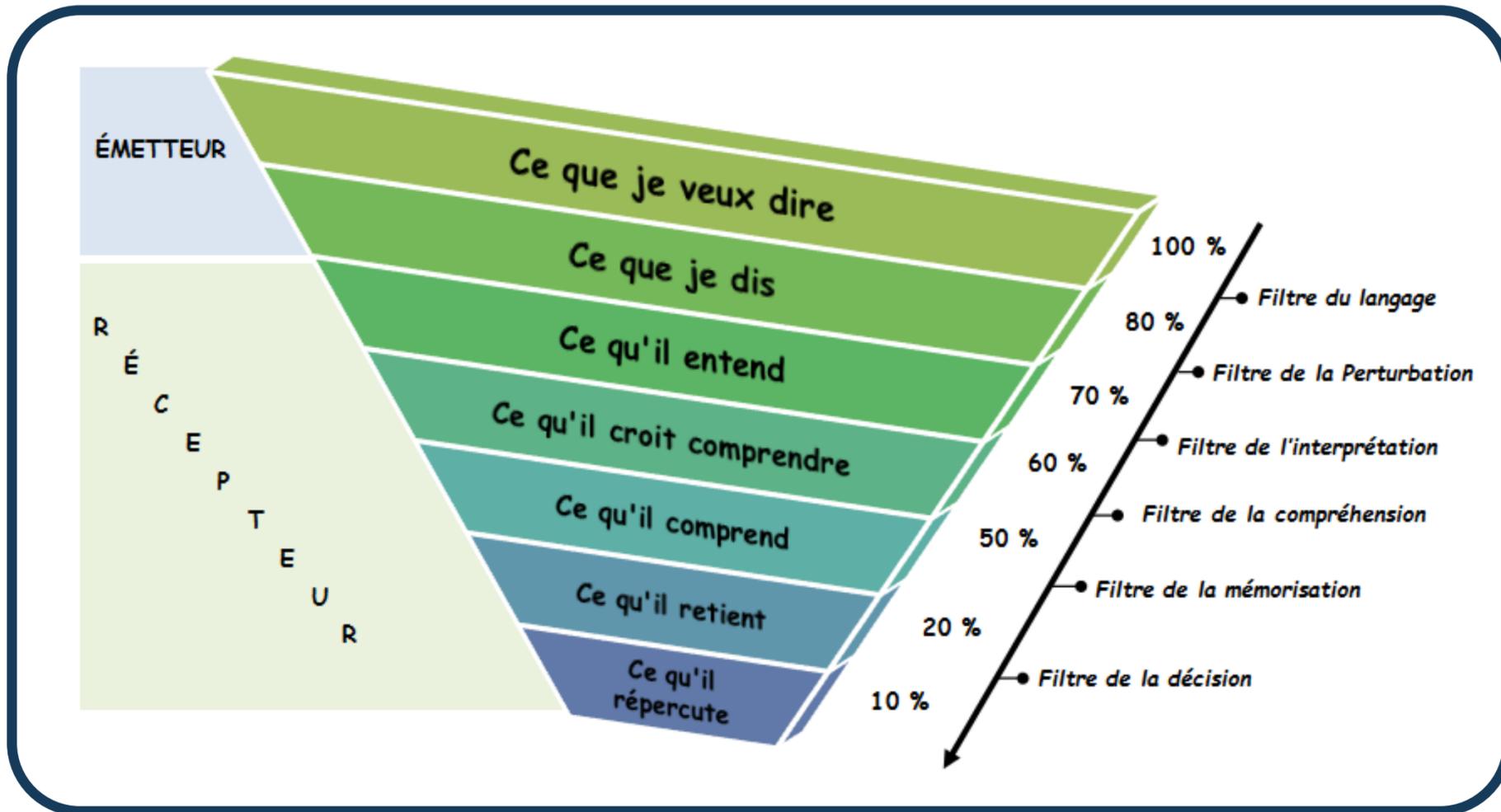
Est-ce que j'ai été clair ? C'est clair pour vous ?

Il ne faut **pas lire** votre script, c'est seulement un support

Maîtrisez votre script pour vous sentir **en confiance**

Surlignez sur votre script les phrases les plus importantes ou que vous avez tendance à oublier

C'est le fil conducteur de votre appel !



100%

Ce que vous voulez dire



10%

Ce que vous dites sera parfaitement assimilé par le récepteur

MAIL DE RELANCE





Objet : Win Your Star, Libérez le potentiel de votre équipe

Bonjour Mr/Mme ...,

Suite à mon entretien téléphonique d'hier avec ..., **je vous contacte afin de vous proposer un temps d'échange concernant notre innovation.**

Win Your Star est un centre de formation qui a créé une solution ludique et efficace permettant de renforcer la connaissance de soi et des autres. Nous l'animons sous forme de team building, séminaire ou formation.

Il permet de :

- **Comprendre les autres** --> Développer l'intelligence émotionnelle pour améliorer la communication.
- **(Ré)apprendre à se connaître** --> Développer l'intelligence relationnelle pour mieux comprendre les autres.
- **Mieux collaborer** --> Développer l'intelligence collective pour faire avancer une équipe vers un objectif commun.

Si ces sujets vous intéressent prenez rendez-vous avec moi, selon vos disponibilités.

[lien vers calendly]

Bien à vous, à très bientôt.

Signature

Il doit

- Etre court
- Eveiller la curiosité
- Vous permettre de vous donner une idée du type de prospect que vous avez
- Vous permettre de rebondir si le décideur répond ou s'il ne répond pas

⚠ Le mail de relance est très important. C'est souvent le premier contact que vous avez avec le décideur ⚠

SUIVI DES CONTACTS





Sommaire Vos attentes Prospecter pour un appel L'appel Pitch/Script d'appel Mail de relance Suivi des contacts Questions/réponses

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q
	ENTREPRISE	ADRESSE	CP	VILLE	SITE	TELEPHONE	NOM	PRENOM	FONCTION	MAIL	LINKEDIN	EFFECTIF	HEURE	RESULTAT	APPELS	Envoi MAIL / SMS	COMMENTAIRE
1	Ecole Supérieur des Pays de la Loire	299 Av. du Général Patton	49000	Angers	https://www.espl.fr/eco/e-commerce-angers	02 41 73 20 30	CLICHY	Lucie	RH	espl@espl.fr				rap	1		En POSTE DEPUIS MAI : accueil / envoi
2	CENTRE DES JEUNES DIRIGEANTS D'ENTREPRISE	39 Rue Baudrière	49100	Angers		06 52 14 25 26	CESBRON	MARYLINE	Présidente	m.cesbron@groupe-echo.fr	https://www.linkedin.com/in/maryline-cesbron/			RECONTACT / 15 JANVIER 2023	3	20/12/2023-14-59	Dirigeant OBIMMO ET O EST EMMANUEL SAULO
3	Angers technopole	8 Rue André le Notre	49000	Angers	https://angerstechnopole.com/	02 41 72 04 04	BARRE	ADÈLE	ASSISTANTE DE DIRECTION	contact@angerstechnopole.com		12		rap	1	20/12/2023	19/12/23- entretien BOURDAIS / TS / ADELE B DIRECTEUR EST EMM
4	Scania France	2 Bd de l'Industrie	49000	Angers	https://www.scania.com/fr/fr/home.html	02 41 41 33 33	Delanoë	Emilie	RESPONSABLE DEVELOPPEMENT RH	accueil.scania.france@scania.com	https://www.linkedin.com/in/emilie-delano%C3%AB-%F0%9F%91%89-scania-france-8a506ba4/			RAP / FILTRE	1	oui	entretien accueil / pa envoyer mail et si beso
5	CCAS Point Accueil Santé Solidarités	2 bis Rue Joseph Cussonneau	49100	Angers	https://www.angers.fr/vivre-a-angers/ccas/etre-accompagnee-a-tous-les-ages-de-la-vie/etre-accueilli-au-point-accueil-sante-solidarites-nass/index.html	02 41 05 49 49	Gillaizeau	Tiphaine	RH		https://www.linkedin.com/in/tiphaine-gillaizeau-843677235/			CNA / VOIR VILLE ANGERS	2		entretien accueil - le RECUPERE - SON RES ANTHONY M



l de relance Suivi des contacts Questions/réponses

Mise en situation



Rôles :

- 1 décideur
- 1 secrétaire
- 1 observateur
- 1 interlocuteur

Plouf, plouf ! Tirage au sort en ligne

Plouf plouf est un outil de tirage au sort en ligne avec partage du résultat. Tirage aléatoire parmi une liste de mots.

 plouf-plouf.fr

QUESTIONS / RÉPONSES

CONTACTEZ-MOI !

