



PROSPECTION TELEPHONIQUE et TERRAIN



CONTENU et OBJECTIFS

COMMENT PROSPECTER PAR TELEPHONE ?
COMMENT SE COMPORTER EN PROSPECTION SUR LE TERRAIN ?

LA PROSPECTION TELEPHONIQUE simulations audio

Chaque participant va téléphoner à un employeur « fictif » (le formateur) : Simulations, analyse, débriefing, problématiques

Quel est l'intérêt de la prospection téléphonique et comment téléphoner ?

Créer son propre « conducteur écrit » / S'entraîner, s'enregistrer
Créer son listing / Préparer ses outils de prospection (tableau de prospection)

LA PROSPECTION TERRAIN

Comment prospecter sur le terrain ? Les outils ? l'attitude, le look...
Que dire ? Les arguments ?
Comment s'organiser ?
Comment récupérer les informations ? (tableau de prospection)

Simulations de prospection :

Chaque participant passe devant le formateur qui « joue » un type d'employeur et de situation (pressé, sec et rude, avenant, lieu insolite, etc...)
Chaque simulation est filmée en vidéo
Le passage est individuel et le débriefing » est collectif

EFFETS ATTENDUS

- Meilleure maîtrise des techniques de prospection
- Prise de conscience des comportements.
- Augmentation du capital confiance
- Valorisation des potentiels personnels
- Meilleure gestion de la voix.
- Gestion du stress
- Evolution du look et de l'image
- Meilleure gestion des conflits



La Fabrik' est un centre de formation spécialisé sur les techniques d'expression et de communication à

but professionnel. Elle utilise l'audio visuel et le théâtre comme des outils permettant de mieux se valoriser, communiquer et convaincre.

Directeur : **Gabriel LEBRUN** (plus de 25 ans d'expérience dans la formation, l'insertion, l'art et le lien social)

Quelques liens : <https://youtu.be/lqK8YoowxKU>
<https://youtu.be/UCWBCugWEVY>

MOYENS

- 1 formateur
- Le matériel est amené sur place : caméra, micro, télé de contrôle, dossier...
- Besoin d'une grande salle

PRE REQUIS

Aucun pré requis n'est exigé si ce n'est, au minimum, d'avoir quelques notions de français oral pour s'exprimer et comprendre les consignes.

PUBLIC

Mission locale, Maison de l'emploi, Plie, CCAS, Etablissements scolaires et universitaires, Entreprises...

Nombre de participants : 10 max

ORGANISATION

9h-12h30 / 13h30-17h

Exercices inter actifs et dynamiques (collectifs et individuels) à usage professionnel pouvant utiliser, sur certaines méthodes, le théâtre comme un outil d'expression et de communication

Quelques jours après, la structure et les participants reçoivent un bilan écrit de la journée + vidéo

TARIF

comprenant :

Intervention d' 1 formateur de La Fabrik'
Matériel technique
Envoi des bilans + vidéos aux participants
1 clé usb avec les bilans + vidéos
Défraiements, administratif, assurances

Cf rubrique TARIF

Contact : **Gabriel LEBRUN, LA FABRIK'**
19 av des Hautes Bruyères 94800 VILLEJUIF
06 64 98 85 30
assolafabrik@orange.fr
SITE : www.assolafabrik.org