

LA PREPARATION

Elle comprend 2 parties :

✓ La préparation matérielle

- Tout d'abord, ciblez soigneusement vos prospects.
- Ensuite, munissez-vous d'une liste de prospects viable contenant, à minima : le nom de l'entreprise, le numéro de téléphone, son activité
- Identifiez ensuite les personnes à contacter qui vont prendre la décision d'achat pour votre offre ou, à défaut, la personne source qui peut relayer l'information ou influencer sur la décision.
- Isolez-vous et ...composer le numéro.

✓ La préparation mentale

- Disons-le tout net : oui, vous risquez de « déranger » le prospect car il n'attendait pas votre appel.
- N'ayez pas d'a priori ; dites-vous que le seul risque que vous prenez, c'est de gagner !

Prospecter = se préparer et oser