

# Préparation aux entretiens téléphoniques de vente

*Argumenter à partir d'un exemple concret*

## Compétences et connaissances associées

Réaliser une prospection terrain

Rechercher et sélectionner les informations nécessaires dans un cadre professionnel précis

Maîtriser les qualités de la communication téléphoniques

Etre capable d'écoute et de dialogue en utilisant un langage adapté, clair, précis, avec un vocabulaire professionnel et un débit correct;

Construire un argumentaire de vente et/ou de prospection, à partir de la méthode S.P. O.C: se présenter, présenter son problème, Obtenir une solution, Conclure l'entretien

Analyser les résultats et rendre compte

## Objectif professionnel :

Contacter par téléphone les fournisseurs du lycée afin qu'ils versent à celui-ci la taxe d'apprentissage

## Public concerné :

Elèves de seconde des lycées professionnels

## Durée :

2 séances de 2H

## Démarche

Les élèves répartis en petits groupe, dialoguent successivement avec différents professionnels présents simultanément (une dizaine) représentant chacun leur métier et répartis eux-mêmes dans plusieurs salles de classe.

Chaque élève devra :

- Préparer en amont son dialogue avec des professionnels
- Organiser son parcours de découverte des métiers en lien avec ses choix autonomes
- Etablir une relation avec chaque professionnel rencontré dans le respect des règles sociales
- Questionner ses aptitudes et ses valeurs
- Identifier le chemin à parcourir pour sa vie professionnelle future
- Bilan des rencontres avec les élèves et les enseignants

## Intervenants

Les intervenants sont tous d'anciens cadres ou dirigeants d'entreprises souhaitant transmettre leur expérience à des jeunes qui se préparent à entrer dans la vie professionnelle