

Réussir ses prises de rendez-vous téléphoniques en B to B

Maîtriser les techniques d'appel pour obtenir des rendez-vous qualifiés avec des prospects professionnels.

2 jours (14 heures)

Initiation

à partir de

1 495 € HT par personne (TVA en vigueur) Repas inclus en présentiel

Contenu mis à jour le 25/09/2026. Document téléchargé le 07/10/2026.

Le premier contact est crucial. Comment passer de l'indifférence à l'accord pour un rendez-vous ?

Ce module vous enseigne à structurer votre appel, éveiller l'intérêt et qualifier la cible.

Pourquoi se former aux prises de rendez-vous téléphoniques BtoB ?

- Gagner un contact dès les premières secondes.
- Présenter votre proposition de manière percutante.
- Obtenir des rendez-vous qualifiés régulièrement.

Objectifs

- Identifier le contexte et les véritables objectifs de vos appels téléphoniques
- Vous organiser de manière professionnelle
- Collecter des informations essentielles sur vos interlocuteurs
- Créer des scénarii d'appel simples ou originaux
- Développer un mental positif avant l'appel
- Appliquer le scénario adapté à la situation
- Développer une curiosité et un réel intérêt pour le rendez-vous
- Conclure tout en conservant une ouverture en cas de refus

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

Compétences acquises

- Préparer ses appels
- Capturer l'attention au téléphone
- Obtenir des rendez-vous avec des interlocuteurs professionnels

À qui s'adresse cette formation ?

- Ingénieurs commerciaux
- Commerciaux
- Téléprospecteurs
- Assistants commerciaux

Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Programme

1 Pendant votre formation

Réussir ses prises de rendez-vous téléphoniques en B to B

Introduction

- Présentation de chacun
- Attentes et objectifs visés de chaque participant
- Présentation du cadre de la formation
- Contextualisation des objectifs et des enjeux
- Emergence des représentations des participants
- Ajustement du contenu du programme de la formation si besoin

Reconnaître l'importance de ma mission d'obtention de rendez-vous pour vivre positivement mes appels

- Les attentes des prospects et clients contactés au téléphone
- Les attentes de ma hiérarchie

- Le retour du téléphone en prospection
- La planification d'une campagne d'appels
- La maîtrise de mon environnement d'appel (confort, équipements et supports, moment opportun...)

Préparer méthodiquement mes appels pour développer aisance et chances de réussite

- Collecte des informations essentielles :
 - Les sources d'informations internes et externes
 - Recherche d'informations ciblées
 - Recours à l'IA
- Scénarii d'appels :
 - Le scénario de franchissement du barrage filtrant
 - Le scénario d'acceptation du rendez-vous
 - Elaboration des scénarii

Appliquer des techniques efficaces favorisant le franchissement des barrages filtrants lors du passage de mes appels pour réussir à joindre sereinement le bon interlocuteur

- Les techniques de visualisation gagnantes
- Les techniques anti-stress
- Exercices de concentration et de respiration
- La présentation personnelle
- Les réponses aux objections
- Les réactions face à un répondeur automatique

Convaincre mon interlocuteur d'accepter le rendez-vous pour amorcer un relationnel à objectif commercial

- Se présenter
- Se valoriser
- 3 bonnes questions de découverte
- 3 minutes pour obtenir le rendez-vous
- Les réactions adaptées face à une fin de non-recevoir

Exemples de travaux pratiques (à titre indicatif)

- *Autodiagnostic*
- *Mises en situation : atelier collectif ou simulations basées sur des cas concrets proposés par les stagiaires*
- *Exercices d'entraînement de concentration et de respiration*
- *Analyse de scénarii*
- *Brainstorming en sous-groupe*
- *Jeux de rôle*
- *Débriefing sur les comportements mis en oeuvre : analyse de pratique*
- *Plan d'action : rédiger son plan d'action personnalisé (PAP), objectifs et actions concrètes*

Synthèse de la session

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en oeuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Evaluation formative (quiz permettant de valider les compétences acquises)
- Bilan oral et évaluation à chaud

Financement

Plusieurs dispositifs de financement sont accessibles via les OPCO (Opérateurs de Compétences), organismes agréés par le ministère du Travail dont le rôle est d'accompagner, collecter et gérer les contributions des entreprises au titre du financement de la formation professionnelle.

Pour plus d'information, une équipe de gestionnaires SKOLAE Formation spécialisée vous accompagne dans le choix de vos formations et la gestion administrative.

[Nous contacter pour en savoir plus →](#)

Modalités pédagogiques

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours.

Techniques pédagogiques :

Pédagogie participative mettant l'apprenant au cœur de l'apprentissage. Utilisation de techniques ludo-pédagogiques pour une meilleure facilité par une évaluation continue des connaissances au moyen d'outils digitaux et/ou de cas pratiques.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement en ligne sur la plateforme.

[Accessibilité aux personnes en situation de handicap](#)