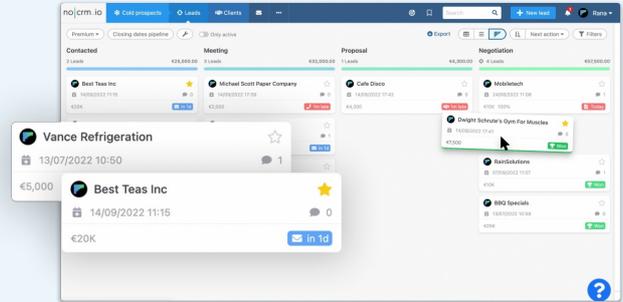


Exemple de script de vente par téléphone

no|crm.io

Essayez le CRM n°1 pour les appels à froid et les équipes de prospection

- ✓ Un CRM facile à utiliser, pensé pour les commerciaux.
- ✓ Un CRM optimisé pour la prospection et les appels à froid
- ✓ Personnalisez votre script d'appel et utilisez-le directement depuis noCRM



Essai gratuit

En savoir plus

Personnalisez gratuitement ce script pour l'adapter à vos besoins.

[Cliquez ici pour modifier, supprimer ou ajouter des blocs à votre script.](#)

Bienvenue dans notre exemple de script de vente par téléphone

Découvrez notre **exemple de script de vente par téléphone**. Ce modèle va vous permettre de passer des appels de vente cohérents et efficaces, pour améliorer votre prospection et réaliser plus de ventes.

Vous pouvez le personnaliser pour l'adapter à vos besoins, le partager avec vos équipes commerciales, ou même le télécharger en version PDF.

Introduisez l'appel

Bonjour, *(nom du contact)*, je suis *(votre nom)*, *(nom de poste)* de chez *(nom de votre entreprise)*.

Nous avons remarqué que de nombreuses personnes *(mettre en avant le problème/ besoin principal auquel votre produit répond)*.

Nous avons donc décidé de mettre en place un produit/ service qui propose *(présentation rapide des avantages principaux de votre offre)*.

Est-ce que c'est un problème auquel vous faites face également ?

Si non : — Tentez de trouver le besoin du prospect : quels sont vos besoins actuellement concernant le sujet ?

Si oui : — Passez aux questions suivantes.

Qualifiez le prospect et identifiez ses besoins

Les questions suivantes vont vous permettre de qualifier le prospect, et de mieux identifier ses besoins afin de pouvoir mettre en avant les bons arguments de vente.

Questions BANT

Besoins — Quels problèmes prioritaires rencontrez-vous actuellement ?

Décisionnaire — Qui prend les décisions d'achat finales ?

Budget — Quel budget allouez-vous en général pour ce type de service/ produit ?

Timing — Souhaiteriez-vous mettre en place la solution de suite ? Dans combien de temps ?

Prenez rendez-vous et préparez votre closing

Le prospect correspond à votre cible et démontre un réel besoin. C'est le moment de mettre en avant quelques courtes données/ avantages de votre produit, correspondant à son besoin.

Merci d'avoir pris le temps de répondre à ces questions. Je comprends donc que votre problème est (répéter le problème identifié).

Je pense que notre produit/ service pourrait beaucoup vous aider :

- Il permet de
- Grâce à lui, vous

- X% de nos clients ont remarqué que

Pour que vous puissiez voir ces avantages par vous-même, nous proposons (mettre en avant un avantage de votre offre tel qu'un essai gratuit), et vous pourrez ensuite choisir entre (mentionner les différentes offres et prix) celle qui vous convient le mieux.

Est-ce que cela pourrait vous intéresser dans l'immédiat ?

Si non : — Seriez-vous disponible le (date) afin que je vous présente plus en détail ce que notre produit/ service peut vous apporter ?

Si oui : — Pourriez-vous me donner votre adresse email afin que je vous envoie toutes les informations nécessaires ?

[Générateur de script de qualification gratuit](#) offert par [noCRM.io](#)