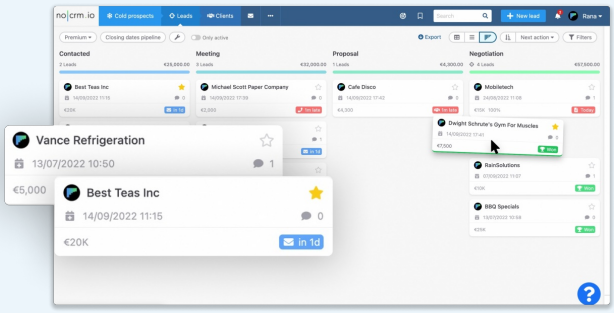
Sales script generator

Script de prospection téléphonique B2B

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.

Register for free to edit, delete or add new blocks to your script and remove the noCRM banner above.

Bienvenue dans notre script de prospection téléphonique B2B !

Bienvenue dans notre **script de prospection téléphonique gratuit** pour qualifier au mieux vos prospects et gagner plus de clients !

Nous avons créé un exemple de **script de prospection téléphonique b to b**, disponible également en version PDF, afin de vous aider dans la création d'un bon argumentaire de vente et pour n'oublier aucune information.

Vous pouvez suivre nos indications et personnalisez **votre script pour réussir vos appels à froid** , selon vos besoins : éditez les blocs déjà présents, ou supprimez et ajoutez d'autres blocs à l'aide du menu sur votre droite *(faites glisser les éléments que vous souhaitez indispensables à vos commerciaux).*

Introduction à votre appel :

- Bonjour, je m'appelle **(votre nom)** et je suis **(nom de votre poste + nom de votre entreprise)**.
- **"Elevator Pitch" (Nom Entreprise)** est une solution de/ Nous sommes spécialisés... Faire tenir la description de votre entreprise en une ou deux phrases maximum en indiquant ce qu'elle fait et

quel problème elle résout.
- Avez-vous quelques minutes devant vous pour échanger sur **(BESOIN identifié de l'entreprise)** ?
- **(Si non) :** D'accord, êtes-vous disponible le **(date)** pour que je vous rappelle ?
- **(Si oui) :** *Continuer sur les questions et éléments du script.*

😄 ***N'oubliez pas de sourire : votre interlocuteur l'entendra !***

Contact : comprendre qui est l'interlocuteur

Position — Quel est votre poste ?

Adresse — Où êtes-vous basés ? (Pays/région/ville)

Role — De quoi êtes-vous responsable ? Définir si l'interlocuteur est décisionnaire ? Y a-t-il d'autres personnes dans le projet ?

Informations sur l'entreprise

Secteur d'activité — Parlez-moi de votre entreprise. Combien êtes-vous ?

Produit / Service — Que vendez-vous ?

Type de clients — Quel est votre client cible ? Qui sont vos clients ?

Motivations / Besoins

Description du besoin — Pourquoi cherchez-vous ce type de service

Difficultés / Challenges — Qu'est-ce qui ne marche pas ? De d'autre quoi avez-vous besoin ?

Solutions en place — Quelle autres services / solutions utilisez-vous ?

Timing / budget

Priorité — Est-ce une priorité ? Pourquoi aujourd'hui ?

Timing — Êtes-vous prêts à démarrer ? A quelle date ?

Concurrence — Travaillez-vous déjà avec d'autres services ? Qui ? Cherchez-vous d'autres choses ?

Budget — Quel est le budget estimé ?

Pros

- ☐ Pas de concurrence
- ☐ Besoin identifié
- ☐ Bon budget
- ☐ Prêt

Cons

- ☐ Pas décisionnaire
- ☐ Pas de budget défini
- ☐ Trop tôt

Générateur de script de qualification gratuit, offert par noCRM.io