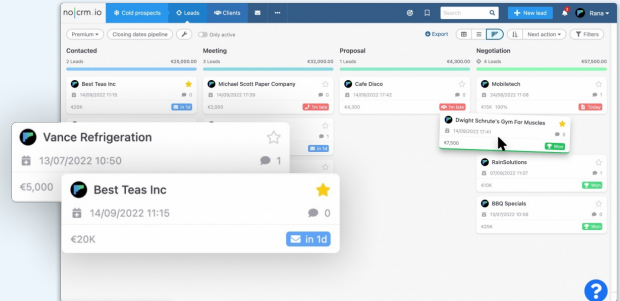


Script de prospection téléphonique B2B

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.

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

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 **vos 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 (**vos 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