

# Script d'appel exemple

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 d'appel

Découvrez comment réaliser des appels de vente cohérents pour optimiser votre prospection grâce à notre **exemple de script d'appel** à partager avec toute votre équipe commerciale (disponible en **version PDF** également).

Vous pouvez customiser ce script selon vos besoins, puis vous n'aurez plus qu'à le suivre et à l'adapter à vos prospects pour booster vos prises de rendez-vous, et vos ventes !

## Présentez-vous

Bonjour, je m'appelle (*vosre nom*), et je suis (*nom de poste*) chez (*entreprise*).  
Nous proposons (*décrire rapidement votre produit / service et son avantage principal*).

- **Ex. pour un outil de lead management :** *Nous proposons un outil de lead management qui permet aux entreprises d'optimiser la gestion de leur prospection et de leurs ventes en toute simplicité.*

## Montrez de l'intérêt pour l'entreprise du contact

### Option 1 :

Récemment, j'ai vu que votre entreprise *(ajouter une info qui peut ensuite être reliée à ce que vous pouvez apporter)*, pourriez-vous m'en parler davantage ?

- **Ex. pour un outil de gestion de recrutement :** *Récemment, j'ai vu que votre entreprise cherchait à recruter de nouveaux employés : pourriez-vous me parler de votre processus de recrutement ainsi que les outils que vous utilisez ?*

### Option 2 :

J'ai réalisé quelques recherches sur votre entreprise, et je souhaiterais savoir comment vous gérez *(ajouter une mention concernant l'activité que vous pouvez améliorer)*.

- **Ex. pour un outil de gestion de facturation :** *J'ai réalisé quelques recherches sur votre entreprise, et je souhaiterais savoir comment vous gérez actuellement votre processus de facturation ainsi que les outils que vous utilisez ?*

## Informations recueillies

**Processus actuel** — Informations à compléter selon les réponses aux questions du dessus.

**Outils utilisés** — Informations à compléter selon les réponses aux questions du dessus.

**Informations complémentaires** — Informations à compléter selon les réponses aux questions du dessus.

## Mettez en avant votre offre

Notre offre permet de *(décrire votre produit/ service en fonction des besoins de l'interlocuteur)*, elle pourrait donc apporter *(mettre en avant 2 avantages de votre produit/ service)* à votre entreprise.

Êtes-vous disponible quelques minutes pour répondre à quelques questions ?

---

**Si oui :** — Enchaîner avec les questions en dessous.

**Si non :** — À quel moment puis-je vous rappeler ?

## Recueillez les informations détaillées de l'entreprise

*Les questions suivantes sont destinées à obtenir davantage d'informations sur l'entreprise et sur ses besoins, afin de mieux préparer et mettre en avant les avantages de votre offre lors du rendez-vous qui sera fixé suite à l'appel.*

### Informations sur l'entreprise

---

**Activité principale** — Quelle est l'activité principale de votre entreprise ? Que proposez-vous à vos clients ?

**Nombre d'employés** — Combien d'employés présente votre entreprise ?

1-9  10-49  50-249  +250

**Type de clients** — Qui sont vos clients ?

### Besoins

---

**Challenges actuels** — Quelles sont les difficultés rencontrées actuellement ? De quoi avez-vous besoin ?

**Solution actuelle** — Quel(s) processus / outils utilisez-vous actuellement pour y faire face ?

### Planning / Budget

---

**Priorité** — Faire face à ces besoins est-il une priorité ?

**Estimation du planning** — Êtes-vous prêts à mettre en place un processus/ outil optimisé ? Quand exactement ?

**Essai avec des concurrents** — Avez-vous déjà fait appel à d'autres outils/ services tels que le nôtre pour répondre à ce besoin ? Qui ?

**Budget** — Quel est le budget estimé ?

Obtenez un rendez-vous

Seriez-vous disponible le (date) pour que je vous présente les avantages concrets que l'on peut apporter à votre entreprise ?

**Si refus :** — Avez-vous une adresse email à laquelle je peux vous envoyer mon calendrier ? Vous pourrez ainsi prendre rdv si vous changez d'avis.

**Si oui :** — Auriez-vous une adresse email à laquelle je peux vous envoyer les informations nécessaires pour le rendez-vous ?