

Solutions Prospection & Formation

Développez vos rendez-vous qualifiés avec une méthode claire, structurée et professionnelle.

Call Pro Academy

LE PROBLÈME

Vous avez une offre, une équipe ou une activité à développer...

Mais les rendez-vous qualifiés ne sont pas assez réguliers.

Le problème ne vient pas toujours du commercial.

Il vient souvent de la méthode.



LES BLOCAGES FRÉQUENTS

- Cible mal définie
- Script trop flou
- Appels irréguliers
- Objections mal traitées
- Relances oubliées
- Peu ou pas de reporting
- Manque de formation ou d'encadrement



NOTRE MÉTHODE

Call Pro Academy vous accompagne pour structurer votre prospection commerciale :

- audit de votre situation actuelle ;
- clarification de votre cible ;
- création ou amélioration du script ;
- traitement des objections ;
- qualification des prospects ;
- prise de rendez-vous ;
- suivi et reporting.



NOS SOLUTIONS

Trois accompagnements adaptés à votre situation

SOLUTION 1 : INDÉPENDANTS

Vous êtes indépendant et vous voulez plus de rendez-vous ?

Vous avez une offre à vendre, mais pas le temps ou la méthode pour prospecter régulièrement.

Nous vous aidons à mettre en place une prospection simple, organisée et adaptée à votre activité.

Objectif : remplir votre agenda avec des rendez-vous qualifiés.



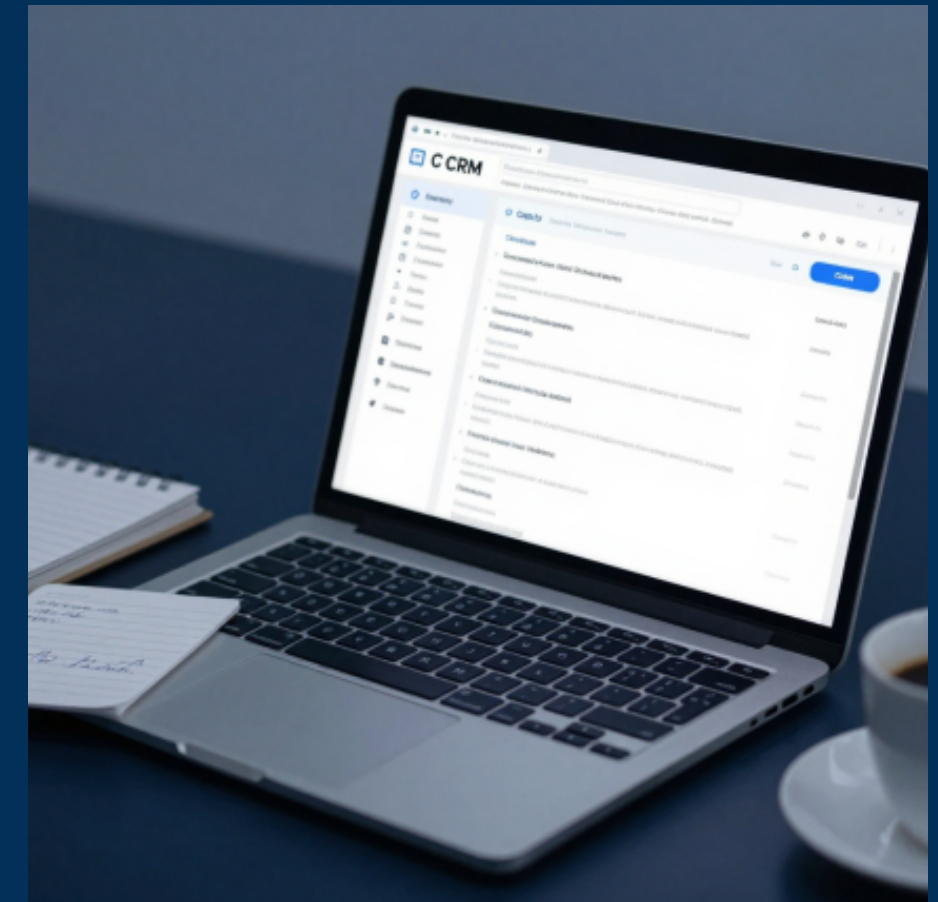
SOLUTION 2 : TPE AVEC COMMERCIAUX

Vos commerciaux savent vendre, mais ils n'ont pas assez de rendez-vous ?

Nous analysons votre méthode actuelle et vous aidons à structurer :

- le ciblage ;
- le script ;
- les relances ;
- les objections ;
- le suivi des prospects.

Objectif : permettre à vos commerciaux d'avoir plus d'opportunités qualifiées.



SOLUTION 3 : ÉQUIPES DE TÉLÉPROSPECTION

Vous avez des téléprospecteurs, mais les résultats sont insuffisants ?

Nous pouvons intervenir sur :

- l'audit des appels ;
- la posture téléphonique ;
- la maîtrise du script ;
- la gestion des objections ;
- la qualification ;
- le coaching et la montée en compétence.

Objectif : améliorer la qualité des appels et les résultats de l'équipe.



CE QUE VOUS GAGNEZ

Avec une méthode de prospection structurée, vous gagnez :

- du temps ;
- une meilleure organisation commerciale ;
- des rendez-vous plus qualifiés ;
- un discours plus clair ;
- un meilleur suivi des prospects ;
- une équipe plus efficace ;
- une vision plus précise de vos actions commerciales.



LES ACCOMPAGNEMENTS POSSIBLES

Selon votre besoin, nous pouvons vous proposer :

Mission de prospection externalisée

Pour obtenir des rendez-vous qualifiés sans recruter.

Audit prospection

Pour identifier les blocages actuels.

Formation commerciale

Pour former vos commerciaux ou téléprospecteurs.

Coaching mensuel

Pour suivre les résultats et ajuster la méthode.



POUR QUI ?

Call Pro Academy accompagne :

- indépendants ;
- consultants ;
- courtiers ;
- agents commerciaux ;
- artisans / prestataires ;
- TPE ;
- PME ;
- équipes commerciales ;
- équipes de téléprospection.



NOTRE APPROCHE

Une méthode construite à partir de votre réalité terrain

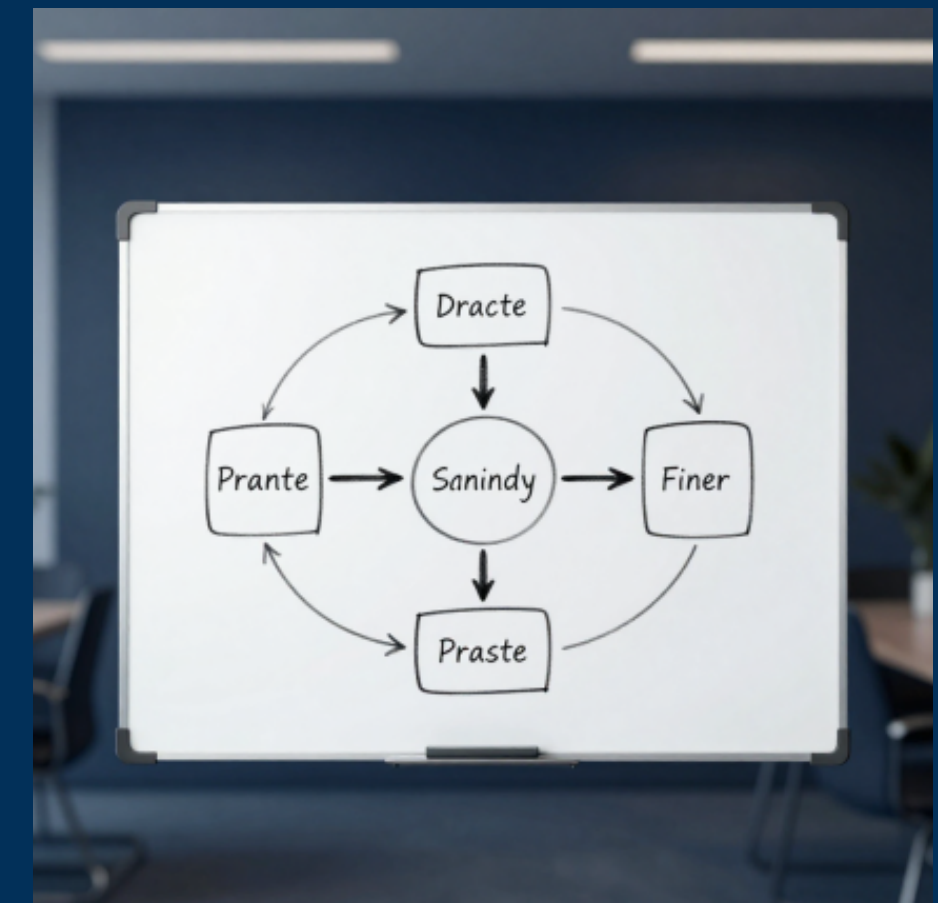
NOTRE APPROCHE

Nous ne proposons pas une méthode théorique.

Nous partons de votre réalité terrain :

- votre offre ;
- votre cible ;
- votre marché ;
- vos objections ;
- votre organisation ;
- vos objectifs.

Puis nous construisons une méthode adaptée à votre activité.



ÉTAPE 1 : ÉCHANGE DÉCOUVERTE

Avant toute proposition, nous réalisons un premier échange pour comprendre :

- votre activité ;
- votre cible ;
- vos difficultés actuelles ;
- vos objectifs ;
- vos moyens existants ;
- le type d'accompagnement le plus adapté.



ÉTAPE 2 : DIAGNOSTIC

Nous identifions les points à améliorer :

- cible ;
- fichier ;
- script ;
- argumentaire ;
- objections ;
- relances ;
- organisation ;
- reporting.

Vous repartez avec une vision claire des blocages.



ÉTAPE 3 : ACTION

Selon votre besoin, nous pouvons ensuite :

- prendre en charge votre prospection ;
- former vos équipes ;
- améliorer vos scripts ;
- mettre en place un suivi ;
- accompagner vos commerciaux ;
- coacher vos téléprospecteurs.



IMPORTANT

La prospection demande une méthode, de la régularité et un suivi.

Aucune action commerciale sérieuse ne peut garantir un résultat immédiat.

En revanche, une méthode claire permet d'améliorer la qualité des appels, le suivi des prospects et les chances d'obtenir des rendez-vous qualifiés.





FORMATION • COACHING • RECRUTEMENT • TÉLÉPROSPECTION



MÉTHODE CONCRÈTE
ET OPÉRATIONNELLE



ACCOMPAGNEMENT
PERSONNALISÉ



CERTIFICATION
INTERNE



RÉSULTATS
CONCRETS

Vous souhaitez développer vos rendez-vous qualifiés ?

Vous voulez structurer votre prospection ou former votre équipe ?

Contactez Call Pro Academy pour un échange découverte.

[Demander un appel découverte](#)