

CHECKLIST DU COLD CALLING POUR MAXIMISER VOTRE PROSPECTION

ROCKET
4SALES

VOTRE STRATÉGIE EN 10 étapes

1 Construisez une base de données

ADAPTÉE À
VOTRE ICP

2 Organisez vos données

DANS VOTRE
VOTRE CRM

3 Identifiez votre interlocuteur clé

LE DÉCIDEUR,
QUI GÈRE LE
BUDGET

4 Enrichissez votre base prospects

COORDONNÉES
MOMENTUMS ...

5 Misez-sur votre CRM

POUR GÉRER
VOS CAMPAGNES

6 Segmentez et priorisez

VOS COMPTES &
PROSPECTS

7 Préparez votre script & pitch

ACCROCHE,
ARGUMENTAIRE
ET OBJECTIONS

8 Souriez et soyez un “winner”

DITES-VOUS
QUE VOUS EST
LE MEILLEUR !

9 Décrochez votre téléphone

ET CARTONNEZ !

9 Assurez un follow-up

ET MAINTENEZ
LE LIEN !



VOS OBJECTIFS

1

Obtenir un rendez-vous

2

Pré-qualifier vos leads

LA RÈGLE DES 3C DE LA PROSPECTION



Company

Renseignez-vous sur
l'entreprise et l'industrie
(taille, secteur, marché client,
signaux de croissance, outils utilisés..)



Contact

Identifiez le décisionnaire
et informez-vous sur ses besoins
(poste, ancienneté, challenges..)



CRM

Enrichissez votre connaissance prospect
(historique et signaux d'achat..)

LE MEILLEUR MOMENT*



En semaine : 11h-12h ou 16h-17h



éviter le lundi & vendredi



En réalité, cela dépend de l'industrie ciblée
& de votre buyer-persona !



VOTRE CLÉ

- Une base propre et ciblée
- Des séquences bien organisées
- Une cadence de cold call soutenue



SOYEZ CONCIS & IMPACTANT

- Une intro & icebreaker impactant
- Allez droit au but !

Tout se joue les 5 à 10 premières secondes !



UNE POSTURE DE WINNER

Avec un ton bienveillant, mais directif