

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 ÊTES 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 décideur 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

*Source : CallHippo