



# CAMPAGNE DE PROSPECTION TÉLÉPHONIQUE EFFICACE

## Les Missions du Télévendeur

- Prendre des rendez-vous qualifiés.
- Vendre des offres spécifiques par téléphone.
- (CRC) Exercer en tant que salariés ou indépendants.

## L'Organisation des Équipes de Téléacteurs pour Optimiser la Qualité

Équipe placée sous la responsabilité d'un manager.  
Qualité des prestations. Télévendeur ou équipe  
directement affecté(e) au commanditaire.

## Connaissance de l'Entreprise et Respect du Cahier des Charges

Le télévendeur doit connaître l'entreprise, ses produits/services et son secteur.

**Respecter le cahier des charges** : document contractuel (objectifs, délais...).

Pour respecter le cahier des charges, le télévendeur doit :

- Connaître la base de données client.
- S'imprégner de la culture, des codes et produits.

## Cibler les Prospects : La Méthode de Scoring

Score (Icône : Jauge)	Type d'Action (Icône : Main pointant)	Phase de la Relation Prospect avec l'Entreprise (Icône : Entonnoir)
Scores les plus forts	Contactés en priorité (prise de rdv...)	Phase de décision : Prospect "chaud", prêt à avancer.
Scores intermédiaires	Contactés par des actions moins lourdes (offre d'essai...)	Phase de considération : Prospect "tiède", opportunité à créer.
Plus petits scores	Sollicités par actions plus éloignées (envoi newsletter...)	Phase d'éducation : Prospect "froid", contact léger nécessaire.