

Étape 1 : Franchir le mur du standard

Standardiste : Bonjour, société ABC, que puis-je faire pour vous ?

Vous : Bonjour, je suis Clara Dupont de la société ProTime. J'aimerais parler à Monsieur Julien Lefèvre, responsable des opérations. J'ai une question rapide à lui poser sur un point qui pourrait optimiser son organisation interne.

Étape 2 : Premier contact avec le prospect

Julien Lefèvre (prospect) : Bonjour, Julien à l'appareil, de quoi s'agit-il ?

Vous : Bonjour Monsieur Lefèvre, je vous remercie de me prendre au téléphone. Je représente ProTime, nous accompagnons les PME dans l'optimisation de leurs projets internes grâce à une solution simple de gestion collaborative. Est-ce un sujet que vous suivez actuellement ?

Étape 3 : Objection

Julien : Ça a l'air intéressant, mais on utilise déjà un outil qui nous convient globalement. Je ne vois pas pourquoi on changerait.

Étape 4 : Réfutation + preuve + bénéfice + appel à l'action

Vous : C'est tout à fait compréhensible, beaucoup de nos clients étaient satisfaits de leur solution précédente... jusqu'à ce qu'ils testent la nôtre. Par exemple, l'entreprise XTech utilisait aussi un outil connu, mais faisait face à des pertes de temps sur les tâches récurrentes. Après deux semaines avec ProTime, ils ont réduit de 30 % leur temps de coordination, ce qui leur a permis de livrer un projet client en avance pour la première fois.

Si vous êtes curieux, je peux vous proposer une démonstration personnalisée de 15 minutes. Vous verrez par vous-même si ça vaut le coup d'en discuter plus largement.