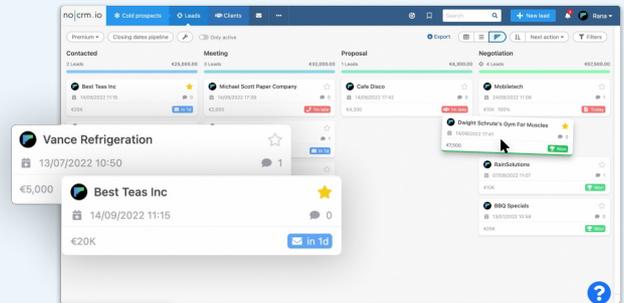


Squelette Universel - Script Call "Entreprise" (par Vincent Campos)

no|crm.io

Essayez le CRM n°1 pour les appels à froid et les équipes de prospection

- ✓ Un CRM facile à utiliser, pensé pour les commerciaux.
- ✓ Un CRM optimisé pour la prospection et les appels à froid
- ✓ Personnalisez votre script d'appel et utilisez-le directement depuis noCRM



Essai gratuit

En savoir plus

Personnalisez gratuitement ce script pour l'adapter à vos besoins.
[Cliquez ici pour modifier, supprimer ou ajouter des blocs
à votre script.](#)

Squelette Universel - Script Call "Entreprise" (par Vincent Campos)

[Vincent Campos](#), coach de vente au Cabinet ROC, aide les entreprises à développer leur stratégie commerciale et leur prospection. Son objectif : réaliser plus de cold calls efficaces, obtenir davantage de rendez-vous et booster le chiffre d'affaires !

Il partage ici son script d'appel pour vous aider à réussir vos appels à froid, en gérant les objections courantes et en posant les bonnes questions.

Envie de découvrir davantage de conseils pour maîtriser l'art de la prospection ? Vincent Campos vous les partage dans ces vidéos :

- [Cold call : Démarchez vos prospects avec le script ultime](#)
- [Cold Call Challenge : Qui décrochera le plus de RDV ?!](#)

Démarrer ton appel efficacement

Note : *les éléments en italique, entre guillemets, sont des exemples à remplacer par vos propres informations.*

Oui, Mr/Mme XXX !? Oui, bonjour c'est « *Vincent* » du « *Cabinet Roc* » !

Je cherche à joindre la personne en charge de « *la Stratégie Business* » chez vous !

- **C'est moi ! C'est pour quoi ?**

Parfait ! Et bien aujourd'hui j'ai pour mission d'aider « *les TPE/PME* » « *avec ou sans direction commerciale* » à « *scaler sans se cramer* ».

Et le but de mon appel, c'est de prendre 15 minutes en visio, alors pas maintenant bien sûr... mais sur les jours ou semaine à venir pour échanger sur ce sujet !

Vous avez votre agenda sous les yeux ? **(UNIQUEMENT SI RÉPONSE : "C'est moi !")**

Par rapport à ta promesse on te demandera souvent :

« Vous entendez quoi par « PROMESSE » ? »

- Aujourd'hui, « *SUJET DU CŒUR DE CIBLE* » se fait « *MANIÈRE ACTUELLE DE TRAVAILLER* » et « *DOULEURS RENCONTRÉES* » pour « *TYPOLOGIE DE CLIENTS* ».
 - **Exemple :** *Et bien aujourd'hui, « les Stratégies Business » se font « via un système d'acquisition peu prédictible comme le BAO » et « il n'y a pas de process clairs et définis donc... des résultats aléatoires » pour « les TPE/PME ».*
- C'est pour ça que « *SOLUTION* » permet aux « *LES TYPES D'ENTREPRISES PROSPECTÉES* » comme « *PREUVE D'AUTORITÉ* » à « *PROMESSE* »
 - **Exemple :** *C'est pour ça que « nos accompagnements personnalisés et sur-mesure » permettent aux « TPE/PME » comme « les plus de 150 entreprises accompagnées » à « scaler sans se cramer »*

On pourra également te demander :

« C'est qui / quoi « TON ENTREPRISE » ? »

- Et bien on est « *LE PARTENAIRE ou COMMENT TU DÉFINIS TA BOÎTE* » des « *LES TYPES D'ENTREPRISES PROSPECTÉES* » qui cherchent à améliorer « *SUJET DU CŒUR DE CIBLE* » grâce à « *SOLUTION* ».
 - **Exemple :** *Et bien on est « Le duo d'Experts en croissance d'entreprise » des « Chefs d'entreprise » qui cherchent à améliorer « leur Stratégie Business » grâce à « nos accompagnements personnalisés et sur-mesure ».*
- Pour faire simple : « *VULGARISATION DE LA PROMESSE FORTE* » !

- **Exemple** : Pour faire simple : « On met les mains avec vous dans votre business pour aller chercher vos objectifs sans casser » !

Objections les + classiques (à noter)

ON A DEJA UN PRESTA QUI S'OCCUPE DE ÇA !

- Parfait ! C'est qu'il y a un sujet ! Donc pourquoi pas investir 15 min sur votre veille fournisseurs dans le cadre d'un Back-Up ou pour être pro-actif en cas de futurs besoins !?

ON N'A PAS LE TEMPS !

- Très bien ! Je me doutais qu'une semaine sur l'autre, c'était risqué. Partons sur le mois prochain pour organiser cette visio si 15 minutes peuvent être trouvées dans votre agenda !?

ON N'A PAS DE BESOINS !

- Super ! Alors prenons un RDV pro-actif même d'ici 2 semaines afin de gagner du temps et le jour où vous aurez besoin, nous serons ravis d'avancer ensemble pour y répondre !

Informations sur l'entreprise, cible et segmentation

Nom de ton entreprise — Cabinet ROC

Sujet — Stratégie Business

Types d'entreprises — TPE/PME

Lieu

Taille

1 personne 2-9 personnes 10-49 personnes 50-249 personnes 250+ personnes

Analyse du client

Promesse — Scaler sans se cramer

Solution actuelle — Travaille via un système d'acquisition pas ou peu prédictible

Douleurs rencontrées — Il n'y a pas de process clairs et définis donc... des résultats aléatoires

Typologie de clients — Chef d'entreprise

Proposition de valeur

Solution proposée — Nos accompagnements personnalisés et sur-mesure

Preuve d'autorité — +150 TPE/PME accompagnées

Comment tu définis ta boîte — Le duo d'Experts en croissance d'entreprise

Vulgarisation promesse — On met les mains avec vous dans votre business pour aller chercher vos objectifs sans casser

Storytelling du cœur de cible