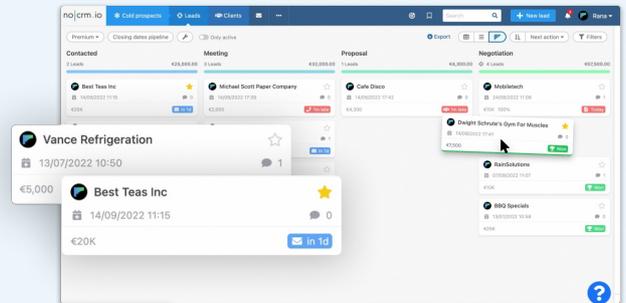


Script de Cold Call avec Camille de Kold Lanta

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.](#)

Script de Cold Call avec Camille de Kold Lanta

Camille Mérigon, fondatrice de l'agence **Kold Lanta**, aide dirigeants et équipes à **oser et performer** grâce à la prospection téléphonique. Avec 13 ans d'expérience en commerce et coaching, elle accompagne ceux qui veulent : décrocher plus de rendez-vous, s'améliorer en cold call, développer une stratégie commerciale efficace.

Elle vous partage ici un **script conçu pour obtenir des rendez-vous qualifiés** et initier des échanges approfondis avec vos prospects, afin de mieux comprendre leurs besoins et leur présenter des solutions adaptées.

Les bases avant de se lancer

Il est temps de se lancer !

Mais les appels de prospection, ça se prépare.

Il est primordial d'avoir écrit un script avant de se lancer.

Pour le cold call, celui-ci doit être court.

Un bon cold call dure en moyenne 3 minutes et son objectif est de prendre un RDV.

Si l'appel dure plus longtemps, tu entres souvent dans une phase de découverte.

Pour rédiger un bon script, adapte-le à ton persona.

Tu dois connaître ses douleurs, ses enjeux et aller dans ce sens.

Voilà ce que je te conseille de suivre comme méthode pour tes **scripts de cold call** :

1. Valides que tu aies bien le bon interlocuteur au **téléphone**
2. Présente-toi en donnant à minima ton prénom
3. Annonce le nom de la société que tu représentes
4. Parle rapidement des douleurs de tes clients.
5. Enfin, annonces les objectifs de l'appel

Pour la suite, ton **script de cold call** doit plutôt ressembler à une trame, définie en amont, avec les différentes étapes de ton **appel**, qu'à un texte mot à mot que tu vas lire.

Ça te permet de savoir où tu te situes sans être perdu dans un script beaucoup trop dense, duquel il sera difficile de dériver si la personne répond quelque chose qui n'était pas prévu.

La checklist du Cold Call

- As-tu une liste de prospects enrichie et qualifiée
?
- As-tu écrit ton script
?
- As-tu établi une bibliothèque des objections récurrentes
?
- Es-tu clair sur l'objectif de ton appel
?
- Fais-tu des tests A/B sur les scripts que tu utilises
?
- As-tu un document récap des résultats de session (tracking)
?
- As-tu un outil pour ré écouter et monter en compétences
?
- As-tu un objectif de nombre de RDV pris (quotidien, hebdo ou mensuel)
- Te fais-tu coacher/ former
?

Trame Script pour secteur défini

« Bonjour **Monsieur/Madame X?**
Ou Bonjour "**Prénom**"

=> L'utilisation du prénom, en fonction de ta cible peut être une option à favoriser si tu te sens à l'aise.

Je suis "**Prénom**", société "**Nom de l'entreprise**".

Je serai bref, je sais que vous n'attendiez pas mon appel.

Chez "Entreprise", nous aidons les "**Persona**" à "**Objectifs**"

Exemple : on aide les dirigeants à motiver leurs équipes afin d'accroître la croissance de l'entreprise.

Ou On accompagne des (**X secteur/ métier**) qui ont pour but de ("**objectifs**") mais ("**Douleur**")

Exemple : on accompagne les acteurs du bâtiment qui ont pour but d'améliorer leur visibilité mais qui dépendent du bouche à oreille.

Si tu as la possibilité d'appuyer sur le côté proximité/ local, c'est encore mieux !

J'imagine que ce sont des choses qui vous parlent?

C'est justement la **raison de mon appel**.

L'idée étant "Objectifs de l'appel"

=> **d'échanger une 20n de minutes afin d'évaluer ensemble "situation" et identifier des pistes d'amélioration concrètes.**

Je vous propose que l'on en parle "Proposition de jour+ heure"

Informations recueillies

Nom/ Prénom — How to ask a question?

Poste — How to ask a question?

Entreprise — How to ask a question?

Besoins — How to ask a question?

Disponibilités pour rendez-vous — How to ask a question?

E-mail de contact — How to ask a question?

Pour aller + loin

Live sur les Objections Vincent Campos X Camille Mériçon :

<https://www.youtube.com/watch?v=q81g8aNyWNS&t=1s>

[Générateur de script de qualification gratuit](#) offert par noCRM.io