

ANNEXE Évaluation des appels téléphoniques

7



CRITÈRES				
Communication verbale				
Débit				
Tonalité				
Articulation				
Vocabulaire professionnel				
Niveau de langage				
Communication non verbale				
Articulation				
Posture				
Vocabulaire professionnel				
Sourire				
Préparation matérielle				

Rajouter "non"
(Communication non verbale)

ANNEXE Objectifs quantitatifs

8

annexe 9



Nombre de prospects utiles à contacter	Détail calcul	Nombre de retours escomptés

ANNEXE Estimation du chiffre d'affaires

9

annexe 10



	Calculs	Résultats
Nombre de prospects transformés		
Chiffre d'affaires par prospect transformé		
CA potentiel		
15 % de réduction		
CA corrigé		

ANNEXE L'argumentaire de prospection

10

annexe 8



Caractéristiques	Avantages	Preuves