



GROUPE / GROUP

**Atlantic Human Services Inc.**  
Services humains de l'Atlantique Inc.

## *APPELS À FROID (Cold calls)*

---

La prospection téléphonique a plusieurs objectifs :

- Appeler pour obtenir le nom de la personne en charge de l'embauche
- Appeler pour obtenir la permission de remettre votre curriculum vitae en personne
- Appeler pour obtenir de l'information sur l'entreprise
- Appeler pour obtenir de l'information sur une offre d'emploi

La plupart des gens ont de la difficulté à parler avec des étrangers afin d'obtenir de l'information ou bien se présenter pour un emploi, c'est pourquoi il pourrait être judicieux de vous exercer, de préférence dans des situations à faible contrainte/faible risque.

### **Voici comment se préparer pour la prospection téléphonique :**

- Ayez à la portée de la main du papier, un stylo, votre agenda et votre curriculum vitae.
- Tenez-vous droit, souriez et faites attention au ton de la voix. Cela peut sembler ridicule mais cela peut faire toute la différence!
- La pratique est la clé du succès: laissez-vous un message sur votre boîte vocale afin de pouvoir vous écouter.
- Attendez-vous d'appeler une entreprise de **3 à 4 fois** avant d'obtenir une rencontre.
- **Faites plus qu'un appel!! En moyenne, 10 appels = 1 rencontre.**

### **6 ÉTAPES QUI MÈNENT AU SUCCÈS**

1. Saluez la personne, présentez-vous et donnez la raison de votre appel
  2. Demandez le nom de la Personne à contacter avec l'orthographe exacte
  3. Répondez avec assurance, respect et politesse
  4. Faites un bref résumé de vos compétences
  5. Répétez tout accord conclu
  6. Remerciez la personne
-