



Les 7 erreurs qui empêchent vos commerciaux d'obtenir des rendez-vous BtoB

Pourquoi certains commerciaux obtiennent-ils des rendez-vous... pendant que d'autres enchaînent les refus ?

La prospection téléphonique reste l'un des leviers les plus performants pour développer son activité en BtoB. Pourtant, de nombreuses entreprises abandonnent cette méthode en pensant qu'elle ne fonctionne plus.

En réalité, ce n'est pas la prospection qui est inefficace... c'est souvent la méthode employée.

Chez **RELIONS-NOUS**, nous accompagnons chaque jour des dirigeants, entrepreneurs et PME dans leur développement commercial. Nous avons identifié les erreurs les plus fréquentes qui empêchent les commerciaux d'obtenir des rendez-vous qualifiés.

Découvrez les 7 principales erreurs... et surtout comment les éviter.

Erreur n°1 : Appeler sans préparation

La réussite d'un appel commence bien avant de décrocher le téléphone.

Beaucoup de commerciaux appellent sans connaître suffisamment l'entreprise ciblée.

Résultat :

- discours générique ;
- manque de crédibilité ;
- perte d'intérêt immédiate du prospect.

Notre conseil

Avant chaque appel, prenez quelques minutes pour identifier :

- le secteur d'activité ;
- les enjeux de l'entreprise ;
- les décideurs ;
- les opportunités potentielles.

Un prospect comprend très rapidement lorsqu'il est face à quelqu'un qui s'est réellement intéressé à son activité.

Erreur n°2 : Vendre dès les premières secondes

L'objectif d'un appel de prospection n'est pas de vendre immédiatement.

Votre mission consiste avant tout à susciter l'intérêt et obtenir un rendez-vous.

Lorsque le commercial déroule son argumentaire dès le début, le prospect se met naturellement sur la défensive.

Notre conseil

Privilégiez les questions plutôt que les affirmations.

Cherchez à comprendre :

- les besoins ;
- les difficultés ;
- les projets ;
- les priorités.

Le rendez-vous vient ensuite naturellement.

Erreur n°3 : Utiliser un script récité

Un script est indispensable.

Mais un script lu mot à mot devient rapidement mécanique.

Le prospect perçoit immédiatement qu'il ne s'agit pas d'un échange authentique.

Notre conseil

Construisez un fil conducteur plutôt qu'un texte à réciter.

Votre discours doit rester naturel tout en suivant une structure claire.

Erreur n°4 : Ne pas savoir gérer les objections

“Nous avons déjà un prestataire.”

“Nous n’avons pas le budget.”

“Envoyez-moi un mail.”

Ces objections ne sont pas des refus définitifs.

Elles traduisent souvent un manque d’information ou un manque de confiance.

Notre conseil

Préparez à l’avance les réponses aux objections les plus fréquentes.

L’objectif n’est jamais de convaincre à tout prix mais de poursuivre la conversation.

Erreur n°5 : Abandonner après un seul appel

Très peu de rendez-vous sont obtenus dès le premier contact.

La majorité des opportunités se construisent grâce aux relances.

Pourtant, beaucoup de commerciaux abandonnent trop rapidement.

Notre conseil

Mettez en place un véritable plan de suivi comprenant :

- plusieurs appels ;
- des e-mails personnalisés ;
- des messages LinkedIn ;
- des rappels planifiés.

La régularité fait toute la différence.

Erreur n°6 : Contacter les mauvaises personnes

Même avec un excellent discours, appeler un interlocuteur qui ne décide pas ne produira que peu de résultats.

Notre conseil

Identifiez précisément le décideur avant de lancer votre prospection.

Quelques minutes de recherche peuvent vous faire gagner plusieurs heures d’appels inutiles.

Erreur n°7 : Ne pas mesurer ses performances

Impossible d'améliorer ce que l'on ne mesure pas.

Beaucoup d'entreprises ignorent :

- leur taux de contact ;
- leur taux de rendez-vous ;
- leur taux de transformation ;
- le nombre moyen d'appels nécessaires.

Notre conseil

Suivez régulièrement quelques indicateurs simples afin d'optimiser votre stratégie et d'améliorer vos résultats au fil des semaines.

En résumé

Une prospection performante repose sur une méthode structurée.

Évitez ces 7 erreurs :

- ✓ Préparez vos appels.
 - ✓ Cherchez à comprendre avant de vendre.
 - ✓ Adoptez un discours naturel.
 - ✓ Anticipez les objections.
 - ✓ Relancez avec méthode.
 - ✓ Contactez les bons décideurs.
 - ✓ Mesurez vos résultats.
-

Faites de votre prospection un véritable levier de croissance

Vous souhaitez obtenir davantage de rendez-vous qualifiés sans mobiliser vos équipes pendant des heures ?

RELIONS-NOUS, accompagne les dirigeants, PME et entrepreneurs dans leur développement commercial grâce à une prospection téléphonique BtoB professionnelle, humaine et orientée résultats.

Nous construisons avec vous une stratégie adaptée à votre marché afin de générer des opportunités commerciales concrètes et durables.

Prêt à développer votre portefeuille clients ?

Contactez **RELIONS-NOUS** pour échanger sur vos objectifs et découvrir comment transformer votre prospection en véritable moteur de croissance.