

FICHE D'APPEL

Date : __ / __ / ____ Heure : __ h __ Tentative n° : ____

Une tentative, une fiche. Avant : 2 minutes. Pendant : tu coches, tu ne rédiges pas. Après : 20 secondes, et jamais de fiche fermée sans une date.

AVANT 2 minutes, pas 10

1 Contact

Nom : Poste :
Société : Source du contact :
Tél. direct : Standard :

2 Angle, objectif et accroche pourquoi lui, aujourd'hui

Angle (offre d'emploi, post LinkedIn, actu du site) :

Objectif de l'appel : ☐ Décrocher un RDV ☐ Qualifier ☐ Trouver le bon interlocuteur ☐ Reprendre un échange

Ma première phrase :

PENDANT des croix et des bouts de phrases entre guillemets, c'est tout

3 Qui a décroché

☐ Lui / elle ☐ Standard ☐ Collègue ☐ Répondeur Nom du filtre (standard, assistante) :

4 Qualification la question de découverte, puis tu coches

☐ **Besoin** « Aujourd'hui, vous faites comment pour ... ? »
☐ **Échéance** « C'est un sujet qui revient à un moment précis chez vous, ou c'est en continu ? »
☐ **Décideur** « Si vous décidez d'avancer là-dessus, ça se passe comment de votre côté ? »
☐ **Existant** « Vous êtes équipés de quelque chose là-dessus aujourd'hui ? » Nom :

5 Verbatim : sa douleur, avec ses mots à lui 3 lignes max

« »
« »
« »

+ Objection entendue réponses prêtes au dos

☐ Pas le temps ☐ Envoyez-moi un email ☐ C'est trop cher
☐ Pas intéressé ☐ Déjà un prestataire / un outil ☐ Rappelez-moi plus tard
☐ D'où vient mon numéro ? ☐ Silence / hésitation ☐ Autre

Ses mots exacts : Ce que j'ai répondu :
Levée ? ☐ Oui ☐ Non ☐ Pas testé

APRÈS 20 secondes, en raccrochant

6 Code résultat un seul

☐ **RDV** ☐ À rappeler ☐ Pas le décideur ☐ Pas maintenant
☐ Hors cible ☐ Faux numéro ☐ Ne pas rappeler

7 Prochaine action, datée quoi, quand, avec quelle première phrase

Quoi : Le : __ / __ à __ h __
Ouvrir sur : « »
Relance posée dans : ☐ Mon agenda ☐ Mon tableau de suivi ☐ Mon CRM
Mail envoyé : ☐ Confirmation ☐ Relance

Une objection : la méthode CRAC, en quelques secondes

1. Creuser

Comprends la vraie raison avant de répondre.
« C'est-à-dire ? Par rapport à quoi exactement ? »

2. Reformuler

Avec ses mots à lui.
« Donc si je résume, ce qui vous bloque, c'est... »

3. Argumenter

Une phrase, un fait qui répond à SON frein. Pas un roman.

4. Contrôler

Vérifie avant d'avancer.
« C'est plus clair sur ce point ? » Puis retour au RDV.

Les réponses prêtes

Il te dit	Tu peux répondre
« Je n'ai pas le temps. »	« Je comprends, c'est justement pour ça que je propose 15 minutes, pas plus. Vous préférez plutôt en début ou en fin de semaine ? »
« Envoyez-moi un email. »	« Avec plaisir. Soyons francs, on sait tous les deux où ce mail va finir. 10 minutes au téléphone, et vous me dites franchement si ça vous intéresse ou pas. Ça vous va ? »
« C'est trop cher. »	« Trop cher par rapport à quoi, je peux vous demander ? » (creuser avant d'argumenter)
« Je ne suis pas intéressé. »	« Je l'entends. Par curiosité : c'est parce que ce n'est pas le moment, ou parce que vous avez déjà réglé [le problème] ? »
« On a déjà un prestataire / un outil. »	« Logique. La plupart de nos clients en avaient un aussi, ils sont venus pour [bénéfice précis]. Ça vaut 15 minutes pour comparer, non ? » (note le nom du concurrent)
« Rappelez-moi dans 6 mois. »	« Je note. Juste pour préparer le terrain : qu'est-ce qui aura changé d'ici là pour que ce soit le bon moment ? »
« Comment avez-vous eu mes coordonnées ? »	« Bonne question, et je suis transparent là-dessus : [source]. Je vous appelle parce que [raison précise liée à vous]. »
Le silence	« Je vous sens hésitant, je me trompe ? Dites-moi ce qui vous chiffonne, on en parle franchement. »

Ça ne matche pas, objection sur objection ? Tu lâches et tu passes au suivant. Et après le oui : tu te tais et tu cales la date.

Le code résultat, et ce qu'il déclenche

Code	Ce que ça veut dire	Ce que ça déclenche
RDV	Créneau posé	Confirmation le jour même
À rappeler	Pas dispo, pas fermé	Nouvelle tentative datée
Pas le décideur	Tu as parlé à la mauvaise personne	Tu cherches le N+1 ou le N+2
Pas maintenant	Intéressé, mauvais timing	Relance à la date qu'IL a donnée
Hors cible	Ce n'est pas pour lui	Sortie du fichier
Faux numéro	Plus attribué, standard mort	Ligne à corriger ou à supprimer
Ne pas rappeler	Il a demandé l'arrêt	Opposition à enregistrer, point

Le verbatim et la prochaine action

✗ Traduit en langage commercial

« Prospect intéressé, besoin identifié. » « À rappeler dans 3 semaines. »

✓ Ses mots, une date, une phrase

« On en a marre de relancer à la main. » Rappel le 02/10 à 9h, ouvrir sur « votre audit qualité, il est fini ? »

- La date de la fiche part tout de suite dans un seul endroit que tu ouvres le matin : ton agenda ou ton tableau de suivi.
- RGPD : des faits professionnels, oui. Un jugement, la santé, la vie privée, jamais. Écris ce que tu accepterais que la personne lise.

Le code le plus rentable de ta fiche, c'est le refus : il nettoie ton fichier ou il ouvre une piste.

paradial.io