

Formation

Prospection commerciale

Maîtrisez les techniques et les outils pour prospecter efficacement et développer vos ventes.

Best

Durée : 2 jours (14h heures)

Tarif inter : 1435 € HT

Collation et déjeuner offerts

Intra et sur-mesure : nous consulter

Public

Toute personne en charge de la prospection commerciale ou devant relever un challenge de prospection. Commercial, technico-commercial, ingénieur commercial, ingénieur d'affaires.

Prérequis

Aucun

Programme de la formation

1. Organiser sa prospection

Définir ses cibles. Constituer son fichier de prospection. Déterminer le potentiel et l'accessibilité des prospects. Choisir ses moyens de prospection : a) approche directe : mailing, téléphone, e-mailing ; b) approche indirecte : salons, conférences, webinars, recommandation, essai gratuit ; c) les réseaux sociaux.

2. Développer les performances de sa prospection téléphonique

Préparer sa prospection téléphonique Construire sa phrase d'accroche pour donner envie au prospect d'en connaître plus Franchir les différents barrages Argumenter l'intérêt du rendez-vous Développer sa résistance à l'échec

3. Développer les performances de sa prospection physique en face à face

Favoriser le premier contact par des comportements appropriés Susciter l'intérêt du prospect par une accroche Démontrer sa capacité d'écoute pour instaurer la confiance Questionner pour comprendre les besoins explicites et implicites Engager vers l'action (argumenter pour convaincre) Conclure positivement l'entretien quelle que soit l'issue Mener un entretien de vente

4. Trouver son rythme - Dynamique de prospection

Mettre en place un plan de prospection Organiser son temps de prospection Établir un plan de relance Faire de chaque client un apporteur d'affaires par la recommandation

Objectifs

- Structurer efficacement votre action de prospection
- Planifier des rendez-vous de prospection qualifiés
- Détecter ou faire émerger les besoins du prospect
- Trouver les leviers pour donner envie au prospect de changer de fournisseur
- Entretenir son mental de chasseur.

Modalités pédagogiques

- Conseils personnalisés sur les moments forts de la prospection et débriefs personnalisés du formateur.
- Mise en situation : entraînement aux situations de prospection téléphonique
- Jeu de rôle : entraînement à un entretien de vente face à face
- Etude de cas : savoir gérer des objections
- Atelier : organiser son temps de prospection efficacement

Modalités d'évaluation

- Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen d'auto-évaluation, de QCM, mises en situation, travaux pratiques...
- Évaluation dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation.
Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site.
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation.