

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.

Public

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

Pas de pré-requis

Axes de travail

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

Animation

- 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

Consulter cette formation en ligne : <https://www.devop.pro/formation/prospecter-et-gagner-de-nouveaux-clients.html>

Vous avez une question, contactez-nous au 01 70 38 21 10 ou via notre [formulaire de demande rapide](#)



Prospecter et gagner de nouveaux clients

devop

Atelier : organiser son temps de prospection efficacement

Consulter cette formation en ligne : <https://www.devop.pro/formation/prospecter-et-gagner-de-nouveaux-clients.html>
Vous avez une question, contactez-nous au 01 70 38 21 10 ou via notre [formulaire de demande rapide](#)