

S'APPROPRIER LES TECHNIQUES DE PROSPECTION GAGNANTES

Développement Commercial

▶ Réf. : CO - 01

2 jours + suivi 6 mois offert
Soit 14 heures de formation

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Réaliser son propre diagnostic de prospection actuelle - et attendue.
- Organiser sa prospection et bâtir son plan de prospection gagnant.
- **Mener des actions de prospection efficaces.**

PUBLIC VISE

- Collaborateur souhaitant ou devant s'approprier les prospections gagnantes.

PRE REQUIS

- Connaître les produits/services et marché de son entreprise.

DURÉE : 14 Heures

- **Formule en présentiel :**
2 jours + suivi à 6 mois offert

INTERVENANT

- Consultant expert en développement commercial 20 ans d'expérience professionnelle.

EVALUATION

- **Attestation de Formation**

A Noter :

- ¾ pratique
- Elaboration de son propre plan de prospection individuel
- Suivi offert à 6 mois

PROGRAMME DE FORMATION DETAILLE

Jour 1 - Réaliser son propre diagnostic de prospection actuelle et attendue :

- Fixer les objectifs de votre prospection dans le cadre de la stratégie définie
- Trouver des opportunités de développement du marché et le potentiel client
- Réaliser son diagnostic : faiblesses/forces – opportunités/menaces et en tirer partie

Organiser la prospection téléphonique ou terrain et bâtir son plan de prospection :

- Préparer son prospection : **définir le contexte, les objectifs, les cibles, l'argumentaire/pitch**
- **Structurer** son argumentaire solide grâce à une méthode prouvée
- Présenter une **proposition personnalisée « un client/une solution »**

Jour 2 - Retenir les outils et techniques appropriés à sa prospection :

- Trouver, construire et exploiter la base de données des contacts clients
- Gérer les relances de prospects, et les automatiser
- **Mettre en place un suivi régulier des prospects**
- Assurer un reporting des informations commerciales pour améliorer le plan de prospection

Bâtir son plan de progression

- Définir **individuellement les actions efficaces** à mettre en œuvre pour améliorer sa prospection téléphonique et terrain

Evaluation à chaud du module de formation et engagements des participants à trois actions à mener.

METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

- Centrée sur la pratique, notre démarche pédagogique **est active et interactive.**
- Recours à plusieurs modes d'animation **actifs** dans lesquels l'intervenant propose en alternance :
 - des exercices concrets individuels et collectifs ; des apports méthodologiques ; **des mises en situation** ; **des discussions et échanges** sur les situations professionnelles à gérer.

MODALITES D'ORGANISATION

- Limite de 6 participants – Sauf intra entreprise
- En limitant le déplacement du stagiaire. Aix en Provence ou Marseille
- Coût H.T. devis envoyé sur demande



CONSEIL FORMATION & COMPÉTENCES
Entre2postes

Contactez nous ! www.conseil-formation-competences.fr ou 06 87 41 24 75