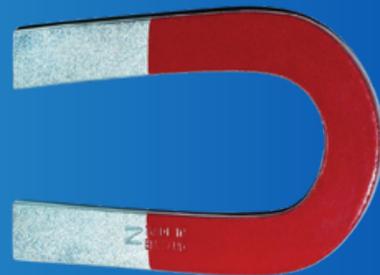


Formation prospection commerciale

Avec la formation prospection commerciale, faites décoller vos performances ! Démarquez-vous de vos concurrents et transformez vraiment vos prospects en clients grâce à 3 axes fondamentaux : la communication, la cadence et le cap.



Objectifs de la formation prospection commerciale

○ Développer une communication crédible pour bâtir une relation solide avec vos prospects,

○ Construire une sales cadence et des messages pertinents pour obtenir un premier rendez-vous

○ Établir un plan d'actions commerciales fonctionnel et réalisable pour atteindre vos objectifs

Programme de la formation



01 Appliquer les règles de la communication commerciale

- Maîtrisez les 5 clés pour construire une approche client crédible
- Adoptez une communication vraiment impactante et différenciante auprès de vos prospects

02 Structurer une sales cadence et construire ses messages

- Comprenez la structure en 4 temps d'un des outils de prospection les plus puissants : la sales cadence.
- Construisez un insight message percutant
- Identifiez les messages de prospection vraiment efficaces

03 Définir un cap : le plan d'actions commerciales qui fait la différence

- Élaborez un plan d'actions commerciales étape par étape
- Fixez vos objectifs annuels, mensuels et hebdomadaires

Les modalités disponibles

- Classe virtuelle
- Conférence
- Mobile / e-learning

Format disponible



La durée

45 minutes en mobile ou e-learning, pour les autres modalités : nous consulter

Langue

