



Construire sa stratégie de prospection

Objectifs de la formation

- Maîtriser les méthodes utiles pour préparer et organiser sa prospection
- Capter son interlocuteur par les techniques de communication rapide
- Préparer ses scénarios et optimiser chaque prise de contact
- Gérer ses actions de prospection dans le temps et les mesurer
- Utiliser des outils pour se professionnaliser



Public

- Commercial,
- Vendeur sédentaire



Prérequis

Aucun



Modalités

Durée 2 jours 14h



Programme

•Le développement commercial de la TPE/PME

Contexte commercial
Analyse de son marché
Le processus de commercialisation
Les outils pour le pilotage
L'intégration dans un planning



Programme

•Mes atouts de prospecteur

Réussir les premiers instants au téléphone
Voix, mots et écoute active

•Organiser ma prospection

Fixer les objectifs
Construire un plan de prospection
Choisir les moyens de prospection : *approches directe et indirecte*
La visibilité sur les réseaux sociaux

•L'entretien prospect

Obtenir des rendez-vous qualifier ses interlocuteurs
Argumenter les bénéfices du rendez-vous
Renforcer ma force de conviction
Accrocher l'intérêt du prospect
Découverte du prospect
Argumenter pour convaincre



Construire sa stratégie de prospection

Moyens pédagogiques

- Apports théoriques et pratiques
- Échanges interactifs
- Tests
- Coaching collectif et/ou individuel
- Livret pédagogique



Programme (suite)

•Fidéliser et assurer le suivi

Le rythme de la prospection
Établir un plan de relance
Maintenir sa visibilité
Utiliser chaque client comme un
apporteur d'affaires

Validation

- Auto évaluation préalable en amont de la formation
- Evaluation sommative : QCM fin de formation
- Evaluation formative : exercices de mises en pratique

Tarifs

intra
Devis
10 participants
max

inter
1 150 €