

Formation Access

338 chemin des Lavandins
13170 Les Pennes-Mirabeau
Email: contact@formationaccess.fr
Tel: 0428709600



Maîtriser la stratégie et les techniques de prospection

Cette formation se déroule en one to one avec votre formateur dédié, à distance, sur notre plateforme de webconférence, elle est opérationnelle basée sur la pratique avec un coaching adapté à votre profil et à votre planning.

Son contenu personnalisé à 100% qui s'adapte parfaitement à vos besoins.

Tarif de la formation

1290.00 € Net de TVA

Durée de la formation

7.00 heures

Profils des stagiaires

- Formation ouverte à tout public

Délais et modalités d'accès ou d'inscription à la formation

- Formation à distance
- Formation individuelle
- Délais d'accès : 2 semaines

Prérequis

- Savoir rédiger sur clavier pour l'envoi d'e-mails ou traitement de texte.

Objectifs pédagogiques

- Développer des stratégies efficaces pour identifier de nouveaux clients potentiels et les approcher de manière professionnelle.
- Présenter de manière convaincante les produits ou services de l'entreprise.
- Répondre aux objections des clients.
- Négocier les termes de vente.
- Clôturer des affaires de manière efficace.

Contenu de la formation

- Introduction aux techniques de prospection
 - Définition de la prospection
 - Objectifs de la prospection
 - Importance de la prospection dans les ventes
- Élaboration d'une stratégie de prospection
 - Identification des cibles
 - Identification des marchés et des segments de marché
 - Elaboration d'un plan d'action pour la prospection
 - Évaluation des résultats de la prospection
- Techniques de prise de contact
 - Utilisation des différents canaux de communication
 - Comment entrer en contact avec les prospects

Formation Access | 338 chemin des Lavandins Les Pennes-Mirabeau 13170 | Numéro SIRET: 89106648200011 | Numéro de déclaration d'activité: 93131868213 (auprès du préfet de région de: Provence-Alpes-Côte-D'azur) | Version 10/01/2021

Formation Access

338 chemin des Lavandins
13170 Les Pennes-Mirabeau
Email: contact@formationaccess.fr
Tel: 0428709600



- Elaboration d'un script de prise de contact
- Gestion des réponses des prospects
- Qualification des prospects
 - Identification des prospects qualifiés
 - Critères utilisés pour qualifier les prospects
 - Utilisation des questions pour qualifier les prospects
 - Elaboration d'un profil de prospect idéal
- Techniques de persuasion
 - Comment utiliser les techniques de persuasion
 - Comment utiliser les arguments de vente pour convaincre les prospects
 - Comment utiliser les techniques de storytelling pour persuader les prospects
 - Comment utiliser les techniques de démonstration pour persuader les prospects
- Gestion des objections
 - Gestion des objections les plus courantes
 - Les techniques de réponse aux objections pour convaincre les prospects
 - Les techniques de reformulation pour gérer les objections
 - Les techniques de contre-objection pour gérer les objections
- Suivi et clôture
 - Comment effectuer un suivi efficace des prospects
 - Les techniques de clôture pour conclure les ventes
 - Les techniques de relance pour relancer les prospects
 - Les techniques de confirmation pour finaliser les ventes
- Entraînement et mise en pratique
 - Exercices pratiques pour mettre en pratique les techniques apprises
 - Études de cas pour mettre en pratique les techniques apprises
 - Evaluation des résultats pour évaluer les progrès des participants

Organisation de la formation

Rythme de la formation

- La formation se déroule à distance, en individuel avec votre formateur.
- Il est possible de séquencer la formation en plusieurs sessions afin de nous adapter à votre planning.

Equipe pédagogique

Les formations sont menées directement par votre formateur spécialisé dans la discipline depuis plusieurs années. Elles se déroulent en one to one et sur-mesure.

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil du stagiaires dans une salle de webconférence
- Documents supports de formation projetés en partage d'écran
- Démonstration pratique
- Etude de cas concrets
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites.
- Mises en situations et simulations
- Formulaire d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

Accessibilités

La formation se déroulant à distance, une adaptation est possible pour les personnes en situation de handicap, nous contacter

Formation Access

338 chemin des Lavandins
13170 Les Pennes-Mirabeau
Email: contact@formationaccess.fr
Tel: 0428709600

