



PUBLIC

Toute personne en charge du développement commercial ou ayant un projet de prospection - commerciaux, consultants, vendeurs, assistants commerciaux



PRÉ-REQUIS

Exercer une mission effective liée à la validation de la compétence en milieu professionnel ou ayant suivi une formation préalable sur cette thématique



DURÉE

5 jours - 35 heures



MODALITÉS

Présentiel



TYPE DE VALIDATION

Certificat de réalisation
Attestation de fin de formation

» OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Maîtriser les outils et techniques de prospection commerciale pour générer plus de leads et optimiser sa conquête clients
- Exploiter les différents canaux phygitaux, incontournables en prospection
- Créer un plan de prospection avec des indicateurs en lien avec la stratégie commerciale
- Construire des messages adaptés et mettre en œuvre les actions commerciales
- Analyser l'efficacité commerciale pour performer

» MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'apports théoriques, d'exercices pratiques et d'échanges.



DATES ET LIEUX

Nous consulter



TARIFS

Nous consulter



INTERVENANT

Formateur expert en négociation commerciale



Lieux aménagés et modalités adaptées pour faciliter l'accès et l'usage aux personnes en situation de handicap.

PROGRAMME

ELABORER UN PLAN DE PROSPECTION

- Elaborer un plan de prospection et en exploiter les différents canaux phygitaux
 - Identifier et hiérarchiser les différents cibles et publics de prospection
 - Sélectionner des actions commerciales et saisir les enjeux commerciaux
 - Définir les objectifs à atteindre, les indicateurs de performance à suivre
 - Optimiser la planification des actions, période, durée et récurrences
 - Qualifier un fichier prospect, les infos clés sur CRM en respectant la réglementation RGPD

CREER DES OUTILS DE PROSPECTION ATTRACTIFS ET EFFICACES

- Créer des outils de prospection attractifs et efficaces
 - E-mailing : concevoir un message avec la méthode AIDA
 - Réseaux sociaux : comment générer plus de leads ?
 - Créer des pots qui susciteront l'intérêt, anticiper le calendrier de publication
 - Performer en phoning, avec un guide d'entretien téléphonique
 - Attirer l'attention en face à face un PITCH efficace
 - Usages et techniques à adopter pour contacter un prospect, via un compte professionnel

REUSSIR UN ENTRETIEN DE PROSPECTION, LES CLES DU SUCCES

- Réussir un entretien de prospection, les clés du succès
 - Etre performant dans la découverte des besoins : organiser le questionnaire
 - Comment mener un entretien de vente à distance, en mode visio-conférence ?
 - Créer un climat de confiance, adapter son positionnement
 - Détecter rapidement le profil de l'interlocuteur et les signaux d'achat

SUIVRE ET EVALUER LES PERFORMANCES

- Suivre et évaluer les performances
 - Organiser le suivi des actions de prospection : méthode, outils
 - Concevoir des tableaux de bord : les principaux indicateurs KPI à suivre
 - Analyser les résultats au vu des objectifs fixés
 - Définir les facteurs clés de réussite et actions correctives à mettre en place