

OBJECTIFS :

Maîtriser les techniques de prospection et leurs outils.

- Définir des objectifs clairs et préparer une prospection efficace
- Maîtriser les différentes méthodes et outils de prospection et comprendre quand les utiliser.
- Savoir mener une prospection en personne avec succès.
- Acquérir les compétences nécessaires pour mener une prospection téléphonique efficace
- Entretenir une relation suivie avec les prospects et clients potentiels.

PRÉREQUIS & ACCESSIBILITÉ :

Prérequis :

Aucun.

Accessibilité :

- **Public :** Toute personne impliquée dans la vente directe, la gestion de compte client ou le marketing qui veut approfondir ses compétences en prospection commerciale.
- Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap, merci de consulter notre référent handicap.

DURÉE : 2 jours / 14 heures

V18.1
màj : 10/18

Méthode pédagogique et encadrement :

Cette formation est animée par un formateur expert dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées selon les critères qualité d'Aptitudes 21.

L'animation est composée d'apports théoriques de mises en situations professionnelles et d'exercices pratiques.

Moyens pédagogiques :

Ordinateurs, logiciels, tableau blanc, vidéo-projecteur, écran.

En fin de formation, vous aurez un accès à la plateforme pédagogique Aptitudes 21 sur laquelle vous pourrez consulter et télécharger vos supports de formation.

Modalités d'évaluation des objectifs et des résultats :

L'évaluation des objectifs se fait par le formateur, pendant la formation avec les exercices pratiques, les interactions et les mises en situation pratiques.

Le formateur complète un livret d'évaluation selon une grille de compétences précise.

Contenu de la formation

Préparation du plan de prospection

- Définir les objectifs, les cibles, les marchés
- Préparer une liste de prospects
- Mettre en place un argumentaire

Méthodologie de prospection et outils

- Mailing, téléphone, prospection, prospection directe, Internet
- Salons professionnels, réunions
- S'introduire par recommandation...

Prospection physique

- Définir le secteur géographique et la cible
- Connaître les principes de la communication en face à face
- Décrypter les motivations de son interlocuteur
- Conduire un entretien
- Développer un climat de confiance
- Utiliser les mots qui font vendre

Prospection téléphonique

- Se familiariser avec la communication téléphonique
- Les étapes de l'entretien
- Passer les barrages
- Utiliser les phrases d'accroche
- Répondre aux objections
- Conclure

Suivi des prospects

- Suivre les prospects et clients potentiels
- Relancer téléphoniquement
- Recueillir systématiquement les informations utiles