

PROSPECTER ET GAGNER DE NOUVEAUX CLIENTS : ENTRAÎNEMENT INTENSIF

MV21 2 jours (14h) 1 390,00 €^{HT}

Objectifs

Maîtriser les techniques de prospection et leurs outils • S'organiser et obtenir des RDV ciblés chez les prospects • Mener efficacement votre premier entretien et développer vos ventes

Profil Stagiaire(s)

Cette formation s'adresse aux vendeurs, commerciaux et technico-commerciaux, chargés et ingénieurs d'affaires

Pré-requis

Cette formation nécessite de connaître la fonction commerciale.

Profil Animateur(s)

Cette formation est animée par un spécialiste de la prospection commerciale



PROGRAMME

Préparer la prospection

Définir les objectifs, les cibles, les marchés dans le cadre de la politique commerciale de son entreprise

Rechercher les prospects :

- . recherche de fichiers
- . analyse, segmentation et tests

Préparer son argumentaire

Connaître les stratégies de prospection et leurs outils

Aller vers le prospect : le mailing, le téléphone, la prospection directe, Internet

Faire venir le prospect : les salons professionnels, les réunions prospects, les VIP

S'inviter chez le prospect : la recommandation, l'essai gratuit

Maîtriser la prospection téléphonique

Découvrir les clés de la communication téléphonique

Prendre RDV : techniques et méthodes

Baliser les étapes de l'entretien

Construire la phrase d'accroche

Passer les barrages secrétaires

Répondre aux objections :

- . objections prix
- . objections disponibilité
- . objections qualité

Savoir conclure positivement

Maîtriser la prospection physique

Conduire un premier entretien

Identifier les principes de la communication

Découvrir la technique des 4C : Connaître, Communiquer, Convaincre, Conclure

Découvrir les étapes clés de l'entretien

Développer un climat de confiance

Savoir être à l'aise pour mettre à l'aise

Découvrir les premiers mots qui font vendre

Contactez-nous

Conseiller formation
09 88 66 10 00
inscriptions@demoss.fr

Nos sessions

6 - 7 déc. 2021 : Paris / A Distance

3 - 4 mars 2022 : Paris

12 - 13 mai 2022 : Paris

8 - 9 sept. 2022 : Paris

24 - 25 oct. 2022 : Paris

PROSPECTER ET GAGNER DE NOUVEAUX CLIENTS : ENTRAÎNEMENT INTENSIF

MV21

2 jours (14h) 1 390,00 €^{HT}

Exercer un suivi rigoureux

Elaborer une liste des clients potentiels
Relancer téléphoniquement pour vendre ou reprendre un RDV
Suivre régulièrement les prospects
Qualifier en permanence les informations recueillies

Compléter la formation avec les modules e-learning offerts :

- préparer ses entretiens de prospection et de vente par téléphone
- mener ses entretiens de prospection et de vente par téléphone

Méthode pédagogique

Cette formation comprend des mises en pratique, la construction d'un plan de prospection et l'entraînement à la prise de RDV par téléphone

Les sessions "A distance" sont réalisées avec l'outil de visioconférence Teams, permettant au formateur d'adapter sa pédagogie.

Moyens pédagogiques et techniques de mise en œuvre

Nos formateurs DEMOS sont recrutés conformément aux spécifications mentionnées pour chaque formation. Ce sont des professionnels en activité et/ou des experts dans leur domaine.

Ils utilisent des méthodes et outils appropriés aux formations qu'ils dispensent et adaptent leur pédagogie au public accueilli.

Par ailleurs, nos centres de formation DEMOS sont tous équipés :

- Salles de formation lumineuses, spacieuses, design, ergonomiques, mobiles et équipées d'écrans plasma, de PC portables/fixes si nécessaire à la formation suivie.
- Accès au wifi haut débit sur l'ensemble des lieux
- Espace de co-learning et webcorners
- Cafés, collations et rafraîchissement sont offerts

Et tous sont accessibles aux personnes à mobilité réduite

Le dispositif de suivi et d'évaluation

Pour assurer un suivi individuel, Demos a mis en place 2 types d'évaluation :

- Des évaluations des acquis en cours et en fin de formation

Elles peuvent être faites de différente manière selon le contenu de la formation suivie :

Quiz, exercice pratique, étude de cas, jeu de rôles, mise en situation, soutenance devant un jury pour les formations à finalité certifiante.

- Une évaluation de la satisfaction de chaque stagiaire est réalisée en ligne. Cette évaluation est complétée par l'appréciation du formateur à l'issue de chaque session.

En complément

Avant cette formation vous pouvez suivre :

- Réussir dans sa Fonction Commerciale

Cette formation fait partie de :

- Profession : Commercial (parcours pro certifiant*)