

OPTIMISER SES ACTIONS DE PROSPECTION - Maîtriser les fondamentaux -

Cette formation animée par un EXPERT de la performance commerciale vous apportera les clés de la réussite commerciale. Cette formation est axée sur la réalité terrain. Complète, elle permet d'approfondir les fondamentaux de la phase de vente PROSPECTION. L'objectif final étant pour le stagiaire de développer son chiffre d'affaire en optimisant son temps dans les conditions les plus rentables pour lui et pour son entreprise.

Durée: 14.00 heures (2.00 jours)

Profils des stagiaires

- Commercial terrain, Ingénieur commercial, Technico-commercial, Chargé d'affaire, Attaché commercial.

Prérequis

- Cette formation ne nécessite pas de pré-requis

Objectifs pédagogiques

- S'approprier une méthodologie professionnelle pour définir sa stratégie de conquête prospects
- Être capable de mettre en place une démarche pro active de prospection structurée et organiser
- Préserver et optimiser son énergie commerciale
- Connaître et utiliser les techniques de communication au téléphone
- Obtenir des rendez-vous de prospection qualifiés
- Connaître les outils de communication (réseaux sociaux) et développer la conquête de nouveaux clients avec efficacité
- Être capable d'analyser et de sélectionner les canaux de communication au service du commercial

Contenu de la formation

- Optimiser ses actions de prospection et décrocher des rendez-vous utiles
 - Connaître et identifier les canaux de communication du XXIème siècle.
 - Connaître et utiliser les démarches « PULL » et « PUSH »
 - Sélectionner les canaux de communication
 - Préserver et optimiser son énergie commerciale
 - Multiplier à la puissance 10 les opérations de prospection téléphonique
 - S'approprier les techniques de phoning
 - Check-list des outils d'organisation
 - Optimiser les outils de gestion commerciale
 - Utiliser ses atouts de commercial pour conquérir l'univers du futur client.

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Nos responsables pédagogiques et formateurs sont des experts reconnus dans leurs métiers

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- 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 (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation (en amont, à chaud et à froid)
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

Caractéristiques et modalités

Type de parcours de formation : Collectif

Effectif : 4 à 10 participants par session

Niveau d'entrée : sans niveau spécifique

Niveau de sortie : sans niveau spécifique

Modalités d'admission : Admission sans disposition particulière

Modalités d'accès à la formation : Entre 1 et 90 jours à partir de la demande d'inscription

Tarif : Nous consulter

Accessibilité : Accessibilité aux personnes en situation de handicap