

PROSPECTION COMMERCIALE

Toute personne souhaitant développer ses compétences en prospection
Les professionnels du secteur commercial/responsables des ventes

**2 à 5 jours
(7 heures par jour)**

Public

Cette formation s'adresse à :

- Toute personne souhaitant développer ses compétences en prospection
- Les professionnels du secteur commercial/responsables des ventes

Pré-requis

Aucun.

Modalités et délais d'accès

Contact : site internet / mail
réponse : sous 48 heures
Présentiel
Groupe de 4 à 10 personnes

Durée

2 à 5 jours (7 heures par jour)

Lieu

Chez le client ou plateforme technique

Objectifs

La formation vise à maîtriser les fondamentaux de la prospection commerciale:

- ☐ Comprendre les principes fondamentaux de la prospection commerciale.
- ☐ Acquérir des techniques efficaces pour identifier et qualifier des prospects.
- ☐ Apprendre à développer une stratégie de prospection adaptée à son marché cible.
- ☐ Maîtriser l'utilisation des outils et des canaux de prospection modernes.
- ☐ Améliorer ses compétences en communication pour convaincre les prospects.

Animation

Experts en prospection commerciale avec une expérience significative dans la vente.

Méthode pédagogique

- Formation en présentiel
- Etude de cas pratiques
- Mises en situation pratiques

Modalité d'évaluation

Soutenance du projet final devant un jury d'experts en négociation commerciale.

Sanction

Attestation de formation.

Tarif(s)

Ivoir devis

PROSPECTION COMMERCIALE

Toute personne souhaitant développer ses compétences en prospection
Les professionnels du secteur commercial/responsables des ventes

**2 à 5 jours
(7 heures par jour)**

CONTENU DE LA FORMATION

FONDAMENTAUX DE LA PROSPECTION COMMERCIALE

Introduction à la prospection commerciale et son importance.
Techniques de qualification des prospects.
Constituer son fichier de prospection
Suivre son fichier de prospection

PRESENTATION DES DIFFERENTS MOYENS DE PROSPECTION

La prospection directe : indirecte
La prospection avec les réseaux sociaux
La prospection multicanale

TECHNIQUES DE PROSPECTION EFFICACES

Bonnes pratiques et scripts efficaces
S'approprier le script pour le rendre « naturel »
Ecouter son client pour cerner son besoin
Accrocher l'intérêt du prospect rapidement pour attiser sa curiosité
Prospection par email : rédaction de messages percutants
Prospection sur les réseaux sociaux : LinkedIn, Twitter etc...
Suivi et gestion des prospects

ORGANISATION DE LA PROSPECTION

Prévoir un plan de prospection
Préciser son fichier pour une meilleure relance
Obtenir des recommandations
Développer sa résistance à l'échec

CAS PRATIQUES

Mise en situation de prospection téléphonique
Etude de cas pour la gestion des objections
Simulations basées sur les besoins des stagiaires.