

Prospecter avec efficacité

Durée de la formation :
7 Heures – 1 Jour

Pré requis :
Aucun

Public accueilli :
Professionnels indépendants et commerciaux

Objectifs pédagogiques :

En situation opérationnelle, l'apprenant sera capable de se préparer avec méthode pour prospecter sereinement et d'obtenir des rendez-vous avec des prospects qualifiés

Objectifs opérationnels :

- Identifier les clés mentales nécessaires à la prospection
- Distinguer ses clients cibles et ses canaux de prospection
- Définir au minimum 5 critères de qualification des contacts
- Formuler des réponses appropriées aux objections des prospects
- Développer la conquête par recommandation

Méthode pédagogique :

Participatif et interactif alternant exposé avec des présentations de cas concrets et d'exemples, intelligence collective, vidéoprotection, support diaporama, échanges questions / réponses, réalisation d'exercices de mise en pratique en sous-groupes, quiz et jeux ludiques

Moyens pédagogiques :

Diapositives du formateur + tableau blanc + questionnaire interactif + vidéo

Déroulé pédagogique :

1. Les freins mentaux "classiques" qui peuvent bloquer mon activité de prospection et les comportements à privilégier
2. Méthodologie et stratégie pour débiter ma phase de prospection
3. Analyser son portefeuille client existant avec la courbe ABC
4. Identifier les bons canaux pour rentrer en contact avec mes prospects et avec quelle fréquence
5. Comment « qualifier » des contacts pour gagner du temps
6. Passer les barrages et bien traiter les objections avec la méthode A.I.R.
7. Méthodologie et conseils sur la conquête par recommandation

Modalités d'évaluation : Questionnaires au début et à la fin de la formation, Questionnaire de satisfaction

Nombre de participants par formation : De 5 à 10 stagiaires

Tarif : À partir de 360€ TTC/personne/jour

Dates :

-22/10/2024	-20/01/2025	-17/04/2025
-12/11/2024	-12/02/2025	-14/05/2025
-10/12/2024	-20/03/2025	-05/06/2025

Accessibilité aux personnes handicapées : Oui

Lieu de la formation :

SCIC INTERSTICES SUD AQUITAINE
3, rue Hélène Boucher – 40220 TARNOS

Contact formateur:

Charlie RODET
Tel. 06 27 71 53 48
Mail. charlie.rodet@gmail.com

