

MES FORMATIONS PROFESSIONNELLES

← Votre Succès Commence ici

PROSPECTER EFFICACEMENT

La concurrence n'a jamais été aussi intense. Pourtant, la prospection reste un levier indispensable pour développer et renouveler sa clientèle. Chaque année, environ 10 % des clients sont perdus.

> Objectifs

- Structurer sa démarche de prospection.
- Qualifier ses cibles et obtenir des rendez-vous pertinents.
- Réussir son premier contact en face-à-face avec un prospect.
- Gagner en efficacité commerciale.
- Assurer la continuité et le professionnalisme dans la relation avec le prospect.
- Maximiser les chances de transformation (prospect
- Capitaliser sur chaque interaction pour améliorer son efficacité.

> Public concerné

Toute personne ayant pour mission d'assurer une activité de prospection commerciale

> Durée

2 journée (14 h), adaptable.

> Dates de formation

Dates et disponibilités sur simple demande en face à face pédagogique.

> Nombre de participants

Nombre minimum et maximum de participants 1 à 10. *(Cette information est donnée à titre indicatif et sera variable en fonction de votre projet, de son contexte, et des ressources mobilisées dans le cadre de la session sélectionnée.)*

> Accessibilité personnes handicapées

Nous invitons les personnes en situation de handicap à se signaler pour identifier et mettre en place des solutions d'aménagement.

> Prérequis

Avoir une expérience dans le commerce B to B .

> Sanction

Attestation de formation

> Tarifs de la formation

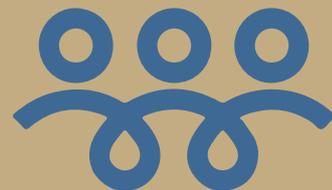
Intra : A partir de 1200.00 € TTC/Jour
(nous consulter pour plus de précisions)
Inter : 250,00 € TTC /jour

> Délais d'accès

1 mois



Votre Succès Commence ici



MES FORMATIONS PROFESSIONNELLES

> Contenu de la formation

Programmer sa prospection

- Identifier ses cibles : segmentation, qualification, scoring
- Construire son fichier de prospection
- Mettre en place un plan d'action cohérent (temps, outils, indicateurs)

Gagner des rendez-vous qualifiés

- Techniques d'approche : téléphone, email, réseaux sociaux, recommandation
- Scripts et accroches efficaces
- Traitement des objections à la prise de rendez-vous
- Savoir relancer sans harceler

Réussir son premier rendez-vous prospection

- Se préparer efficacement à la rencontre
- Créer une première impression positive
- Détecter les besoins réels du client
- Savoir conclure un premier rendez-vous avec des suites concrètes

Organiser le suivi après la situation de travail

- Formaliser la synthèse de l'entretien
- Définir un plan d'action post-rendez-vous
- Utiliser des outils de pilotage du suivi
- Maintenir le lien sans pression

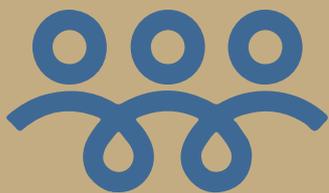


> Evaluation de l'action en trois temps

1. Evaluation « Qualité » de l'action (Satisfaction du/des participants)
2. Evaluation de la prestation de formation « à chaud »
3. Evaluation des compétences en fin de formation (animation et contenu)



MES-FORMATIONS-PROFESSIONNELLES.FR



MES FORMATIONS PROFESSIONNELLES

← Votre Succès Commence ici

> Modalités pédagogiques

- Échanges d'expériences
- Travaux en sous-groupes
- Mises en situation / Jeux de rôle
- Support numérique et multimédia

> Moyens pédagogiques

Salle spacieuse et lumineuse, tableau et vidéo projecteur mis à disposition par la structure (*configuration intra*).

> Capacités professionnelles visées

Compétence techniques.

> Intervenant et responsable de l'action

Laurent GAUTIER, formateur et accompagnant, spécialisé en stratégies de prospection, développement commercial et création de relations clients durables, expert en communication persuasive et en techniques de conquête de nouveaux marchés.



Téléphone : 06 25 52 05 04



Email : contact@coaching-conseil-formation.fr

