



## LA PROSPECTION COMMERCIALE

### Formation Inter

- Référence : **RELCOM1**
- Durée : 2 jours soit 14 heures en présentiel
- Tarif : 860€ HT - 1.032€ TTC
- Dates des formations : Consulter notre site

### Formation Intra

- Référence : **RELCOM2**
- Durée : 2 jours / Possibilité de personnaliser aux besoins spécifiques
- Tarif : Sur devis
- Dates : A définir ensemble

### Objectifs pédagogiques

- Comprendre le processus de la vente commerciale
- Découvrir l'approche pour conquérir de nouveaux clients
- Structurer efficacement son activité commerciale
- Obtenir des rendez-vous auprès des décideurs
- Savoir argumenter pour concrétiser ses ventes en face à face

### Pré-requis

- Cette formation ne nécessite aucun pré-requis

### Public concerné

- Toutes les personnes en charge de la prospection commerciale comme les commerciaux, les vendeurs, les technico-commerciaux et les assistants-commerciaux

### Profil de l'intervenant

- Formateur spécialisé en prospection commerciale avec expérience de terrain

### Programme de formation

#### COMPRENDRE LES FONDAMENTAUX DE LA VENTE COMMERCIALE

- Identifier les étapes essentielles du cycle de la vente commerciale
- Comprendre les critères d'achats des décideurs vis-à-vis des fournisseurs
- Intégrer les qualités nécessaires du vendeur pour réussir dans sa fonction

### Outils et méthodes pédagogiques

- Vidéoprojecteur -Paperboard -Vidéos pour certaines séquences filmées
- Apports méthodologiques par le formateur (exposés/analyses/questions/réponses)
- Exercices avec questionnaires/tests de positionnement complétés par le participant et interpréter par le formateur
- Mises en situation des pratiques, des méthodes et des outils à partir des situations rencontrées par les participants
- Remise d'un support pédagogique

#### ELABORER SA STRATEGIE COMMERCIALE POUR CONQUERIR DE NOUVEAUX CLIENTS

- Mettre en place son plan de prospection commerciale
- Analyser la valeur de son portefeuille clients
- Cibler les clients potentiels
- Identifier les différents canaux pour générer de nouveaux contacts
- Constituer un fichier de contacts qualifiés pour une prospection efficace

### Modalités d'évaluations de la formation

- Questionnaire d'évaluation des connaissances en début de formation
- Evaluation de l'intégration des nouveaux acquis en cours de formation
- Questionnaire d'évaluation des acquis en fin de formation
- Questionnaire de satisfaction de la formation à chaud
- Remise d'une attestation de formation
- Questionnaire de satisfaction 2 mois après la formation pour mesurer l'impact en situation professionnelle

#### ORGANISER SON ACTIVITE COMMERCIALE

- Répartir la gestion de son activité commerciale en quatre temps
- Préparer les outils nécessaires aux différentes étapes de la prospection
- Etablir un plan de prospection efficace de son secteur

### Délai d'accès INTER

- 10 jours avant la formation nous vous confirmons votre participation.

#### PROSPECTER AU TELEPHONE POUR OBTENIR DES RENDEZ-VOUS QUALIFIES

- Les étapes clés de la prospection téléphonique
- Passer le barrage téléphonique des secrétaires
- Obtenir un rendez-vous avec le décideur grâce à une bonne accroche
- Rebondir face aux objections de rendez-vous

### Délai d'accès INTRA

- 20 jours minimum après la signature de la convention ou du devis.

#### REUSSIR SON ENTRETIEN DE VENTE AVEC SON PROSPECT

- Instaurer un climat de confiance dès la prise de contact avec le prospect
- Réaliser une présentation dynamique et professionnelle de vous-même et de votre entreprise
- Poser le cadre de votre entretien avec l'objectif du rendez-vous et le timing
- Questionner son prospect pour identifier ses besoins
- Identifier les motivations d'achats chez votre prospect
- Présenter une offre adaptée avec des arguments convaincants
- Répondre aux objections d'achats pour rassurer son prospect

### Accessibilité aux personnes en situation de handicap

- Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Chaque situation étant unique, nous vous demandons de préciser à l'inscription votre handicap. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil et vous permettre de suivre la formation dans les meilleures conditions en accord avec votre employeur. Pour toutes informations complémentaires, nous vous conseillons les structures suivantes : **ONISEP**, **AGEFIPH** et **FIPHFP**.

#### CONCLURE LA VENTE ET CONSTRUIRE UNE RELATION DE CONFIANCE AVEC SON

##### NOUVEAU CLIENT

- Repérer et encourager les signaux d'achats chez l'acheteur
- Utiliser les techniques de conclusion pour conduire le client à l'engagement
- Définir une stratégie pour fidéliser son nouveau client
- Transformer chaque client en un véritable apporteur d'affaires