



MEDIOS - 2 Avenue des Améthystes 44338 NANTES Cedex 03 – Tél : 02 72 68 11 70

LA PROSPECTION COMMERCIALE

INTER ENTREPRISE	RÉFÉRENCE : RELCOM1	DURÉE : 2 JOURS	TARIF : 860,00€ H.T - 1032,00€ T.T.C
INTRA ENTREPRISE	RÉFÉRENCE : RELCOM2	DURÉE : 2 JOURS	TARIF : SUR DEVIS
SUR MESURE	RÉFÉRENCE : RELCOM3	DURÉE : A DEFINIR	TARIF : SUR DEVIS

OBJECTIFS

- **Comprendre le processus de la vente commerciale**
- **Découvrir l'approche pour conquérir de nouveaux clients**
- **Apprendre à organiser et structurer son activité commerciale**
- **Obtenir des rendez-vous auprès des décideurs**
- **Savoir argumenter pour convaincre et concrétiser des ventes**

PUBLIC(S) CONCERNÉ(S)

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

PRÉ-REQUIS

- **Cette formation ne nécessite aucun pré-requis**

PROGRAMME

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**

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**

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**

PROSPECTER AU TELEPHONE POUR OBTENIR DES RENDEZ-VOUS QUALIFES

- 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

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 de votre prospect
- Présenter une offre adaptée avec des arguments convaincants
- Répondre aux objections d'achats pour rassurer son prospect

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

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports méthodologiques par le formateur (exposés/analyses/questions/réponses)
- Exercices pratiques avec questionnaires/tests/...
- Mises en situation des pratiques/méthodes/outils à partir des situations rencontrées par les participants
- Retours du formateur sur les points forts et les axes de progrès
- Remise d'un support pédagogique

PROFIL DU L'INTERVENANT

- Formateur spécialisé en prospection commerciale avec expérience de terrain

MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION

- Evaluation des connaissances en début de formation
- Evaluation des acquis en fin de formation
- Remise d'une attestation de formation
- Evaluation de la satisfaction de l'action de formation par les participants

LES PLUS DE LA FORMATION

- Chaque participant à la possibilité de contacter le formateur par mail ou par téléphone pendant les 3 mois qui suivent la formation sur la mise en application des acquis de formation dans son milieu professionnel.