

Réaliser une prospection efficace

Créez les opportunités de vente

MODALITÉ
Action de formation
100% en ligne
ou en présentiel

Objectifs

- ✓ Maîtriser l'art de la prospection
- ✓ Décrypter les techniques de prospection
- ✓ Convaincre
- ✓ Collaborer à la prospection téléphonique et à la commercialisation des Produits / Services

Points marquants

- ✓ Mise en pratique (y compris sur les formations distancielles) avec votre expert
- ✓ Boîte à outils sur le comportement
- ✓ Analyser les extraits de prospection filmées



24 heures réparties
sur 4 semaines



Prérequis:
Aucun si ce n'est
ouverture d'esprit



Public:
Commercial

Programme de la formation

« Brique » de compétences 1

Découverte des besoins

- ✓ Présentation et découverte des besoins du client
- ✓ L'accroche commerciale qui force l'écoute
- ✓ Les moyens de contourner les barrages
- ✓ La technique du questionnement
- ✓ L'écoute active et l'ouverture au dialogue

Activité:

- ✓ Rédiger les arguments clés de son pitch

« Brique » de compétences 2

Être toujours prêt

- ✓ Organisation du message phase par phase
- ✓ La maîtrise de l'entretien
- ✓ L'argumentation
- ✓ Le catalogue de réponse aux objections
- ✓ La reformulation

Activité:

- ✓ S'autodiagnostiquer

« Brique » de compétences 3

Négocier et convaincre

- ✓ Conclusion par la prise de rendez-vous et gestion du suivi client avec professionnalisme
- ✓ ou la vente
- ✓ Les techniques de conclusion

Activité:

- ✓ Se faire filmer lors de son pitch

« Brique » de compétences 4

Signer et fidéliser

- ✓ La technique de l'alternative
- ✓ Les phrases qui rassurent
- ✓ La prise de congé positive avec courtoisie

Activité:

- ✓ « Vendre » une idée