

# BOOSTER MA PROSPECTION COMMERCIALE

CODE STAGE

VE-PRO01

TARIF,  
net de taxes

790 €

## OBJECTIFS

- Organiser son action de prospection.
- Obtenir des rendez-vous de prospection qualifiés.
- Donner envie au prospect de changer de fournisseur.
- Entretenir son mental de chasseur.

## PRÉ-REQUIS

Toute personne en charge de la prospection commerciale ou devant relever un défi de prospection.

Commercial, chasseur, technico-commercial, ingénieur commercial, ingénieur d'affaires.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

### Préparation de votre formation

Questionnaire d'analyse des attentes  
Questionnaire Profil DISC

### Moyens pédagogiques pendant votre formation :

Utilisation de cas concrets  
Méthodes ludiques et théâtrales  
Entraînement et mise en situation, jeux de rôle et simulations  
Echanges entre les participants et notre expert.

### Accompagnement et suivi de la formation

Elaboration de son plan d'actions personnalisé  
Possibilité de joindre le formateur post formation

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

### Évaluation des compétences

Les acquis sont évalués en fin de formation par un quiz.

### Évaluation de la formation

Questionnaire de satisfaction stagiaire  
Synthèse fin de stage du formateur

## VALIDATION

Attestation de fin de formation  
Attestation de présence



DUREE : 1 JOUR



PRÉSENTIEL



## PROGRAMME

### Mes futurs clients

- Lister les fonctions que je vais adresser dans ma prospection
- Lister toutes leurs préoccupations auxquelles je pourrais répondre
- M'informer sur leurs actualités – où trouver l'information ?
- Récupérer leurs coordonnées (présentation de l'application Kaspr)
- Création de mon pitch
- Présentation d'une séquence de prospection omnicanale (email, LinkedIn, Phoning)

### Ma prospection Emailing

- Quels sont défis à relever avec l'emailing ?
- Quelle structure pour un email efficace ?
- Présentation d'emails efficaces
- Création d'emails

### LinkedIn

- Comprendre l'algorithme LinkedIn
- Améliorer son profil
- Publier sur LinkedIn, quoi, comment et pourquoi ?
- Agrandir son réseau
- Prospecter avec LinkedIn

### Ma prospection Phoning

- Ecoute d'un appel type et débrief
- Présentation des objectifs d'un appel de prospection
- Présentation de structures d'appels efficaces
- Traitement des objections au téléphone
- Création d'une structure d'appel personnalisée

### Mise en application

- Représentation d'une séquence de prospection omnicanale avec mise en perspective du travail de la journée
- Présentation d'un plan de prospection hebdomadaire
- Présentation des indicateurs à suivre pour une prospection efficace



## POINTS FORTS

- Apport d'une méthode de prospection omnicanale et moderne permettant de conduire avec succès la phase de création de leads
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation



## POUR ALLER PLUS LOIN

- **VE-DIF01** Gérer les clients difficiles
- **VE-DIS01** Mieux se connaître et mieux vendre avec le DISC
- **EP-TEM01** Mieux gérer son temps



Contactez-nous : 01 60 79 87 74