

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



DATES : 07/12/2022
03/04/2023



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