DÉVELOPPEZ VOTRE ENTREPRISE

CODE : DEV-CO 2

RENFORCER VOTRE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

INFORMATIONS PRATIQUES

CONTACT ADMINISTRATIF
Maud Bochard
formation@etan-groupe.fr

DURÉE DE LA FORMATION
--> présentiel = 14 h
--> e-learning = 00 h

PRE-REQUIS
Aucun
Questionnaire de positionnement en début de formation.

PUBLIC CONCERNÉ
Managers, dirigeants, responsables commerciaux et commerciaux.

LES +
Suivi personnalisé post formation par téléphone et sur site pendant 2 mois.

RÉFÉRENT PÉDAGOGIQUE
Arnaud Ferrandiz, responsable formation.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES
Mise en situation, jeux de rôles, exercices pratiques.

EVALUATION
Fiche de validation des acquis en fin de formation.
Reformulation des acquis oralement après chaque journée.

ACCESSIBILITÉ
Pour les personnes en situation de handicap, veuillez nous contacter.

DATES PERSONNALISÉES
TARIFS SUR DEVIS
Après analyse des besoins

MAJ : le 13/09/2024

NOTRE MISSION

Vous accompagner afin de vous donner les clés pour organiser votre prospection et étoffer votre portefeuille client.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS ET PÉDAGOGIQUES

- Organiser son action de prospection.
- Obtenir des rendez-vous de prospection qualifiés.
- Donner envie au prospect de vous faire confiance.
- Entretenir son mental.

PROGRAMME

JOUR 1

1/ Organiser sa prospection

Définir ses cibles et constituer son fichier de prospection.
Préparer son argumentaire commercial et l'adapter à la cible visée.
Choisir ses moyens de prospection :
- les techniques d'approche directe / indirecte
- les réseaux sociaux
Mise en situation : ateliers pratiques mes outils de prospection.

2/ Obtenir des rendez-vous de prospection qualifiés

Qualifier ses interlocuteurs.
Franchir les différents barrages ; accrocher l'intérêt de l'interlocuteur.
Argumenter le bénéfice du rendez-vous.
Rebondir sur les objections courantes ; accepter le refus… pour mieux revenir.
Mise en situation : entraînements à la prise de rendez-vous téléphoniques

JOUR 2

3/ Réussir le premier entretien prospect en face-à-face

Réussir le premier contact par des comportements appropriés.
Accrocher l'intérêt du prospect.
Questionner pour comprendre les besoins explicites et implicites.
Engager vers l'action : argumenter pour convaincre.
Conclure positivement l'entretien, quelle que soit l'issue.
Mise en situation : le face-à-face de prospection.

4/ Assurer le suivi de sa prospection

Mettre en place un plan de prospection ; créer un rythme de prospection.
Établir un plan de relance et de suivi.
Saisir toutes les occasions de rester dans le paysage du prospect.
Faire de chaque client un apporteur d'affaires.
Mise en situation : construction de son plan de prospection.

ETAN Formation
SIRET : 90347529100022
Code APE : 8559A
N° déclaration : 84380799138

3 rue du 11 novembre
38200 VIENNE
Tel. : 06 32 99 47 55
formation@etan-groupe.fr