

CONTACT

SERVICE FORMATION

02.38.68.74.78

35 rue des Sansonnères,
45000 ORLEANS
formation@bge45.fr

Agnès FAUCON, Référente 45

06.89.74.80.77

ORGANISER ET PILOTER VOTRE PROSPECTION CLIENTS

CMK5

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Alternance d'apports théoriques,
d'échanges d'expériences et de mises en
situation
Construction de son plan de prospection

PRÉ-REQUIS

Pré-requis évalués en amont de la
formation en vue d'une proposition de
formation adaptée

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation et/ou auto-évaluation des
compétences acquises en fin de formation
Attestation de formation

DURÉE

2 jours – 14 heures

PUBLIC

Entrepreneurs
Salariés en charge de la prospection
commerciale
Demandeurs d'emploi

FORMATEUR

Formateur, expert en vente et
développement commercial

FINALITÉS

- ∞ Augmenter votre chiffre d'affaires
- ∞ Développer votre portefeuille clients
- ∞ Renforcer vos outils de gestion

COMPÉTENCES VISÉES

- ∞ Analyser son marché pour définir les axes de prospection
- ∞ Préparer et organiser sa prospection pour en garantir la réussite
- ∞ Choisir et construire les bons outils pour piloter la prospection

PROGRAMME

Préparer la stratégie de prospection

- ∞ Identifier les forces et faiblesses de l'entreprise
- ∞ Déterminer la cible et le potentiel clientèle
- ∞ Constituer son fichier de prospection
- ∞ Elaborer un plan d'actions : priorités et échéances
- ∞ Organiser votre temps

Réussir le premier entretien

- ∞ Obtenir un premier rendez-vous : Prospection directe et indirecte
- ∞ Préparer, conduire et analyser un premier entretien de vente
- ∞ Savoir questionner, écouter et argumenter pour convaincre
- ∞ Valoriser votre offre
- ∞ Répondre aux objections
- ∞ Conclure positivement l'entretien

Assurer le suivi de la prospection

- ∞ Organiser un plan de relance et de suivi
- ∞ Concevoir une démarche de progrès