Maîtriser les techniques de prospection

Cette formation vous permettra de définir vos priorités de prospection, d'apprendre à prendre rendez-vous par téléphone, de vous donner les clés pour réussir vos entretiens en face-à-face mais également de savoir adapter votre stratégie en fonction du prospect. Spécialiste des formations sur mesure nous adapterons le programme en fonction de vos besoins et de vos attentes.

Pré-requis

Aucun

Public concerné

Toute personne en charge de la prospection commerciale

Durée et tarif de la formation

La durée de la formation varie en fonction des besoins et des objectifs déterminés après audit. Les tarifs sont disponibles sur devis.

Contenu de la formation

Organiser sa prospection

Définir ses cibles
Constituer son fichier de prospection
Déterminer le potentiel et l'accessibilité des prospects
Choisir ses moyens de prospection

Optimiser ses prises de rendez-vous

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

Réussir ses entretiens 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

Optimiser 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 pour rester dans le paysage du prospect
Faire de chaque client un apporteur d'affaires