

Formation Prospector ses futurs clients

Objectifs de la formation prospection commerciale

Pour développer ou maintenir l'équilibre de son portefeuille, la prospection de nouveaux clients est indispensable. Malgré cela, trop peu de temps commercial est consacré à cette activité à part entière. Prospector nécessite de la méthode et de la ténacité pour porter ses fruits. Cette formation vous prépare à « chasser » concrètement vos futurs clients avec confiance et plaisir.

Cette formation prospection commerciale vous permettra de :

- Organiser, préparer et suivre sa prospection,
- Obtenir des rendez-vous de qualité,
- Réussir l'entretien de prospection.

À qui s'adresse cette formation ?

Public :

Cette formation prospection commerciale s'adresse aux commerciaux, technico-commerciaux, vendeurs, qui souhaitent avoir la méthode pour prospector et développer leur esprit de conquête. Elle s'adresse également aux managers qui veulent piloter et dynamiser l'activité commerciale de leurs équipes.

Prérequis :

Aucun

Contenu du cours prospection commerciale

Donner du sens à la prospection

Révéler ses qualités de prospecteur

Lever les freins et positiver la prospection

Organiser sa prospection

Mettre en place un plan de prospection efficace

Définir les bonnes cibles et décider les actions prioritaires

Fixer les objectifs et les indicateurs de réussite

Prendre plus de rendez vous

Maîtriser la communication au téléphone

Bâtir son argumentaire de prise de rendez-vous

Passer les barrages, susciter l'intérêt du prospect, rebondir sur les objections, gagner le rendez-vous

Suivre ses indicateurs, s'évaluer et progresser

Réussir l'entretien de prospection

Se préparer à l'entretien

Développer ses qualités relationnelles

Etablir un climat de confiance dès la prise de contact

Comprendre les attentes et révéler les besoins du prospect

Valoriser son offre de manière probante et vendre son prix

Traiter les objections avec souplesse et engager le prospect vers la signature

Assurer le suivi

Suivre la prospection

Relancer le prospect de manière engageante

Transformer chaque client en apporteur d'affaire

Travaux Pratiques

Formation pratique et active : - Appropriation des contenus à l'aide mises en situations intensives et de jeux pédagogiques : auto diagnostic, quizz, jeux de rôle filmés. - Construction de ses propres outils transposés à son contexte professionnel.