

2 - DIRECTION, GESTION, ADMINISTRATION

REFERENCE AS FORMATION

G - Vente & Commerce

2G-009

OBJECTIF

- Adopter un comportement efficace en prospection
- Cultiver un mental offensif pour entretenir son envie et son endurance en prospection

PUBLIC VISE

- Commerciaux, assistante ou managers commerciaux
- Toutes personnes ayant une mission de prospection commerciale

PRE-REQUIS

Aucun

DURÉE en HEURES :

14h

METHODES PEDAGOGIQUES

- Formation en présentiel animée en français
- 4 à 6 stagiaires par formateur
- Contrôle continu et certificat de stage

FORMACODE :

34085 (Stratégie commerciale)

CERTIFICATION / EVALUATION

Attestation de formation

NIVEAU : 0

Développer son instinct de chasseur : les clés de la motivation et de l'endurance en prospection

- Développer un esprit offensif : penser positif, relativiser l'échec, accepter le non
- Améliorer son organisation personnelle pour ritualiser les plages de prospection
- Entretenir son réseau pour prospecter sans s'en apercevoir
- Fidéliser et utiliser la recommandation comme vecteur de croissance

Définir un plan de prospection pour focaliser son énergie sur le vrai potentiel

- Identifier son marché et ses cibles dans la logique 80/20
- Analyser ses clients pour mieux qualifier ses suspects
- Exploiter, faire vivre et enrichir sa base de données au quotidien
- La question des clients perdus ou inactifs
- Cerner les bons interlocuteurs et les décideurs à contacter
- Construire des accroches courtes, percutantes et sur-mesure

Crédibiliser son approche par une entrée en matière personnalisée

- S'adapter à l'environnement client et créer un climat propice au dialogue
- Mettre en avant son expertise plutôt que ses produits
- Faire rentrer les prospects dans un processus organisé

Évaluer la performance de ses actions de prospection pour identifier les bonnes et mauvaises pratiques

- Préparer soigneusement son rendez-vous
- Identifier et planifier les actions à mener sur l'affaire

DES CONSEILLERS A VOTRE ECOUTE