



Prospecter efficacement

Une méthode et des outils pour gagner de nouveaux clients

Ce que vous apprendrez

Recruter de nouveaux clients est un enjeu essentiel pour l'entreprise : la performance de demain repose en effet sur le développement des ventes et donc du portefeuille clients. Une prospection efficace passe par trois étapes : identifier les prospects, obtenir un rendez-vous, réussir le premier rendez-vous.

Cette solution vous apporte une démarche de prospection efficace.

Objectifs

- Acquérir une méthodologie pour concevoir et mener sa prospection
- Obtenir les rendez-vous
- Aborder sereinement le premier entretien

Pour qui ?

Vendeurs, commerciaux et technico-commerciaux sédentaires, attachés commerciaux, toute personne ayant à prospecter et prendre des rendez-vous

Points clés

La démarche de prospection

- Bâtir son plan
- Définir les objectifs
- Détecter les bons interlocuteurs
- Préparer les outils : fichiers, arguments

La prise de rendez-vous

- Préparer son discours et ses arguments
- Franchir les barrages pour s'adresser au bon interlocuteur
- Susciter l'intérêt dès le premier contact
- Découvrir les besoins et motivations du prospect
- Proposer et verrouiller le rendez-vous

Le premier rendez-vous

- Le premier contact
- Se présenter
- Poser les bonnes questions pour découvrir les besoins
- Présenter son entreprise
- Conclure



Formation présentielle

Durée conseillée

2 jours

Les pédagogies

- **Approche complète de la prospection** : la formation aborde l'élaboration du plan de prospection, la prise de rendez-vous et le premier rendez-vous
- **Personnalisation** : les participants conçoivent leurs outils au cours de la formation
- **Entraînement** : une large place est laissée aux mises en situation et jeux de rôles

Commercial et Marketing

Vente



Contact : 01 46 84 84 85

Code solution : 676

CM 21