

Prospecter et gagner des clients

Pour qui ?

Ingénieurs et technico commerciaux dans les secteurs B to B et bâtiment notamment.

Objectifs :

Repérer les bonnes cibles pour mener une prospection efficace.
Acquérir les compétences pour réussir son premier entretien.
Définir sa stratégie et se concentrer sur les actions porteuses de résultats.



© Andres Rodriguez / Fotolia

Programme :

1. Maîtriser la démarche de prospection

- Définir sa stratégie de prospection commerciale
- Recenser les clients potentiels et déterminer la cible de prospection
- Définir ses objectifs et décider de son plan d'action
- Rédiger un argumentaire convaincant

2. Obtenir des rendez-vous

- Etudier les fichiers et préparer ses arguments
- Définir un cahier des charges précis des besoins du prospect
- Traiter les objections
- Créer de nouveaux besoins

3. Réussir son entretien de vente

- Ecouter et reformuler pour gagner la confiance du client
- Maîtriser les techniques de vente
- Susciter l'intérêt du prospect
- Mesurer l'efficacité de l'action

4. Assurer un suivi de qualité

- Prendre le temps de l'analyse/reporting
- Nourrir sa base d'informations
- Se projeter pour préparer la suite

Les + pédagogiques :

- Animation très pragmatique et concrète... rythmée par des travaux de groupes et individuels ainsi que par de nombreuses simulations.
- Travaux en collectif.

Commercial, Marketing et
Distribution