

Prospecter et conquérir de nouveaux clients

1990 € HT / 4 jours

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

OBJECTIFS GENERAUX :

- ✓ Maitriser les techniques et outils nécessaires à la conquête de nouveaux clients
- ✓ Instaurer une stratégie de suivi efficace des prospects

PUBLIC VISÉ ET PROFIL STAGIAIRE :

PROGRAMME ET OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

Préparer la prospection

- ✓ Définir les objectifs, les cibles, les marchés dans le cadre de la politique commerciale de son entreprise
- ✓ Rechercher les prospects :
 - recherche de fichiers
 - analyse, segmentation et tests
 - Préparer son argumentaire

Connaître les stratégies de prospection et leurs outils

- Aller vers le prospect : le mailing, le téléphone, la prospection directe, Internet
- Faire venir le prospect : les salons professionnels, les réunions prospects, les VIP
- S'inviter chez le prospect : la recommandation, l'essai gratuit



Maîtriser la prospection téléphonique

- Découvrir les clés de la communication téléphonique
- Prendre RDV : techniques et méthodes
- Baliser les étapes de l'entretien
- Construire la phrase d'accroche
- Passer les barrages secrétaires
- Répondre aux objections :
 - Objections prix
 - Objections disponibilité
 - Objections qualité
 - Savoir conclure positivement

Maîtriser la prospection physique

- Conduire un premier entretien
- Identifier les principes de la communication
- Découvrir la technique des 4C : Connaître, Communiquer, Convaincre, Conclure
- Découvrir les étapes clés de l'entretien
- Développer un climat de confiance
- Savoir être à l'aise pour mettre à l'aise
- Découvrir les premiers mots qui font vendre

Exercer un suivi rigoureux

- Elaborer une liste des clients potentiels
- Relancer téléphoniquement pour vendre ou reprendre un RDV
- Suivre régulièrement les prospects
- Qualifier en permanence les informations recueillies



CARATERISTIQUES TECHNIQUES

QUALITE DE L'INTERVENANT :

Professeur certifié de Marketing et de vente

METHODES PEDAGOGIQUES :

Inductive et objective

Ateliers de mise en pratique, de conception et de formalisation

DUREE : 4 jours

PÉRIODICITÉ : Octobre - février - avril - juin - juillet

HORAIRES : 9h-17h

LIEU : Nice - Toulon - Draguignan

NOMBRE MAXIMUM D'APPRENANTS : 6

MOYENS MATERIELS ET PÉDAGOGIQUES : Vidéo projecteur et enceintes ; paperboard

TYPES D'ÉVALUATION : nous consulter

ÉVALUATION DE LA FORMATION :

Questionnaire de satisfaction et entretiens aléatoires de participants

DOCUMENTS DE FIN DE FORMATION :

Synthèses documentaires

Certificat de formation ADISSEO

TARIF : 1990 € par personne et pour 4 jours de formation intensive