LA PROSPECTION EFFICACE

2 jours (14 heures)

OBJECTIF

L'objectif de cette formation est d'amener le stagiaire à maîtriser les différentes techniques de prospection

- Amener le participant à mener efficacement un plan de prospection.
- Travailler la confiance en soi pour être plus efficient.
- Préparer sa prospection.
- Mettre en place son plan de prospection.
- Suivre et adapter son plan de prospection

PRE-REQUIS

Aucun

PARTICIPANTS

Tout public souhaitant développer ses compétences commerciales et/ou toute personne souhaitant s'orienter vers un métier commercial :

Commercial débutant ou confirmé, ingénieur commercial et technico-commercial souhaitant se perfectionner, vendeur en prise de fonction ou souhaitant acquérir les techniques de vente

PROGRAMME

- La prospection, c'est quoi ?
- Les objectifs.
- Le pitch, ma carte de visite vocale.
- Distinguer compétences, expertises et bénéfices clients.
- Exprimer sa différence.
- Préparer son mental.
- Osez.
- Les 10 clés de la prospection.
- Trouver les cibles.
- Réponse aux objections.
- Organiser sa prospection.
- Fixer des objectifs commerciaux.
- Les outils de la prospection.