

Formation - Prospectez gagnant dès aujourd'hui

Prospectez efficacement : au téléphone, sur les réseaux sociaux, sur les salons, ... gagnez de nouveaux clients !

Prospection

CODE : 2713 | Mise à jour : 16/11/2020

Objectifs

- Cibler la prospection
- Organiser la prospection
- Réaliser une prospection efficace
- Améliorer la prospection

Contenu de la formation

Alternance de travail individuel asynchrone (4h30 au total) et de travail de groupe synchrone en visioconférence (3 visioconférences de 2 h)*

Séquence 1 : Organiser sa prospection :

- Définir la finalité de prospection
- Définir son cœur de cible de prospection (taille, segmentation, marché, ...)
- Construire/utiliser ses outils de suivi de prospection
- Adopter la bonne posture de prospection
- Trouver des stratégies gagnantes pour sourcer des prospects

Séquence 2 : Prospecter efficacement au téléphone :

- Créer son pitch téléphonique
- Mise en pratique du pitch téléphonique
- Collecter les informations utiles

Séquence 3 : Prospecter sur les salons et les réseaux sociaux

- Orchestrer les différents temps de prospection
- Exploiter les différents canaux de prospection
- Créer son pitch commercial et s'en servir sur un salon
- Maîtriser l'usage des réseaux sociaux pour la prospection

Mise en œuvre du **plan d'action personnel** (et plan d'action d'équipe si plusieurs membres d'une même équipe participent à la formation)

Proposition d'une séance supplémentaire en équipe de pratique du pitch téléphonique

* durée estimée pour le temps de travail asynchrone, durée réelle pour le travail synchrone (visioconférence)

FORMATION À DISTANCE

PUBLIC CIBLE

Assistant.e commercial.e, commercial.e, technico-commercial.e, entrepreneur.e chargé.e de prospecter

PRÉ-REQUIS

Disposer d'un ordinateur avec une bonne connexion réseau - Maîtriser les produits à vendre

DURÉE

10h30 (6h de visio et 4h30 de travail individuel asynchrone)

SESSION INTRA

Nous consulter

Modalités pédagogiques

- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- Fiches outils
- Vidéos
- Mises en situation suivies d'échanges
- Questions-réponses

Evaluation des résultats

- Mises en situations
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Questionnaire en ligne

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Veuillez faire connaître vos besoins au plus tôt lors de nos échanges. La prise en compte d'un besoin spécifique peut nécessiter un délai pour étudier les modalités d'adaptation ou d'orientation.

Taux de satisfaction des stagiaires :

★★★★☆ 90% (4)



Sylvie Péan

La Vente c'est avant tout des relations humaines... autant y mettre de la joie !

Trust in Move

Osez, Vendez, Souriez ! Formations en développement commercial Présentiel, distanciel, mixte. En Français, Anglais, Allemand, Espagnol

📞 06 98 24 78 32

✉ sylvie@trustinmove.com