

COMMERCIAL

Organiser sa prospection

Réf: DCOF23

OBJECTIFS

- > Identifier et mettre en place des outils de prospection et de gestion commerciale.
- > Installer une relation commerciale pour mieux vendre ses prestations et/ou produits.
- > Programme de la formation

PROGRAMME

Organiser sa prospection

- Identifier les cibles et analyser le portefeuille clients.
- Sélectionner les bons outils de prospection et planifier les actions.
- Organiser la prise de rendez-vous et créer une relation commerciale.
- Suivre les actions de prospection.

Créer des outils adaptés

- Construire un fichier de prospection.
- Créer un rétro planning et un plan de prospection
- Elaborer un guide d'entretien téléphonique et préparer l'argumentaire.
- Construire des outils de suivi (tableaux de bord, choix de ratios d'efficacité).

INFORMATIONS PRATIQUES

Lieu :	Tarifs :	Durée :
St Brieuc- Quimper- Brest	À partir de 560.00€ HT par stagiaire	2 jours

POUR QUI ?

- > **Prérequis** : Aucun
- > **Métiers concernés** : Responsables commerciaux, commerciaux, dirigeants, repreneurs d'entreprise, responsables de production.

PUBLICS

Salarié – Demandeur d'emploi -
Toute personne intéressée

LE PARCOURS DE FORMATION

Type de parcours

- > en présentiel
- > en présentiel et à distance
- > à distance uniquement

Modalités pédagogiques : Cours théorique, étude de cas. Support de cours fourni. Ateliers pratiques.

Modalité d'évaluation : formulaire individuel d'évaluation

Diplôme obtenu : Attestation de compétences