

PROSPECTER ET GAGNER DE NOUVEAUX CLIENTS

Commerce - Vente

Réf: DCOF18



OBJECTIFS

- Savoir préparer et organiser sa prospection
- Maîtriser les techniques de communication rapide
- Mesurer les résultats de sa prospection



PROGRAMME

La prospection

- Faire état de son portefeuille actuel.
- Identifier les secteurs, cibles à prospecter.
- Les différentes possibilités de prospection.

Les techniques de prospection

- Téléphonique.
- Physique : gestion des tournées.
- Emailing/ mailing.
- La méthode des scénarii.

Concevoir les documents et supports de prospection

- Pitch elevator.
- CROC.
- AIDA.
- Traitement des objections.

La communication interpersonnelle

- On ne peut ne pas communiquer.
- Analyse transactionnelle et programmation neurolinguistique.
- Pourquoi améliorer ses compétences en communication interpersonnelle ?

Evaluation de sa prospection

- Tableaux de bord et ratios de performance.
- Gestion de son agenda.

LE PARCOURS DE FORMATION

Présentiel Distantiel Intra-entreprise Inter-entreprises One to one Duo

➤ **Modalités pédagogiques** : Apports théoriques, étude de cas, exposé. Partage d'expérience. Mise en situation.

➤ **Modalité d'évaluation** : Quiz de connaissance - La mise à l'épreuve réelle

 Attestation de compétence



DURÉE

2 jours



PRÉREQUIS

Aucun



TARIFS

À partir de 644€ HT/stagiaire



INTERVENANT

Formation assurée par un professionnel de la vente et du commerce



PUBLICS

Manager tous niveaux

Les + !

> Cette formation pratique vous permettra de trouver de nouvelles opportunités commerciales grâce aux différentes techniques de prospection