

# ORGANISER SA PROSPECTION

## Commerce - Vente

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).

### LE PARCOURS DE FORMATION

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

- > **Modalités pédagogiques :** Cours théorique et TD d'application, étude de cas. Partage d'expérience et de pratiques. Support de cours fourni. 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

Responsables commerciaux, commerciaux, repreneurs d'entreprise, responsables de production...

## Les + !

> Cette formation vous permettra une prospection plus complète et plus efficace lors de vos prochains contacts avec vos prospects