

PROGRAMME DE FORMATION

REUSSIR SA PROSPECTION COMMERCIALE

(2 jours)

OBJECTIFS

- Varier ses sources de prospection et savoir l'organiser
- Maîtriser la prise de rendez-vous qualifiés
- Donner envie au prospect de changer de fournisseur.
- Entretenir son mental de chasseur.
- Optimiser le développement du portefeuille clients.
- Maîtriser la valeur de mon offre et la présenter de manière claire
- Connaître les leviers d'optimisation des entretiens de vente
- Se positionner avec un fort niveau de valeur ajoutée dès les 1ers instants

CIBLE

Toute personne, commerciale ou non, souhaitant acquérir toutes les techniques d'une prospection réussie.

PROGRAMME

- 1-La prospection commerciale est vitale pour l'entreprise

Le plan de Prospection commerciale

Comment prospecter et trouver de nouveaux clients

Comment Cibler des clients Potentiels

Exercices

- 2-La Démarche efficace de prospection commerciale
Les 7 étapes clefs pour réussir sa démarche

- 3-De la prospection commerciale analogique à la prospection digitale

- La prospection commerciale analogique
- Comment créer un entonnoir de prospection avec du marketing de contenu ?
- Comment utiliser la Sales Intelligence pour prospecter et vendre + facilement ?
- Comment prospecter par téléphone avec succès ?
- Téléprospection BtoB : 4 astuces pour passer le barrage de la secrétaire
- Décrochez + de rendez-vous avec un argumentaire téléphonique percutant !
- Comment dépasser les blocages liés à la téléprospection ?
- Comment se constituer un fichier de prospection ?
- Comment organiser son fichier client ?
- Comment prospecter sur Internet et obtenir des leads avec une landing page ?
- Comment utiliser les médias pour trouver une foule de prospects potentiels ?
- Comment réaliser un plan de prospection commerciale ?

Jeux de Roles et Simulation :
Dépasser les barrages

- 4- Obtenir des RDVs de prospection qualifiés

- Qualifier ses interlocuteurs.
- Franchir les différents barrages.
- Accrocher l'intérêt de l'interlocuteur.
- Argumenter le bénéfice du rendez-vous.
- Rebondir sur les objections courantes.
- Accepter le refus... pour mieux revenir.

- 5-Réussir le premier entretien prospect face à face

- Réussir le premier contact par des comportements appropriés.
- Accrocher l'intérêt du prospect.
- Questionner pour comprendre les besoins explicites et implicites.
- Engager vers l'action : argumenter pour convaincre.
- Conclure positivement l'entretien, quelle que soit l'issue.

Mise en situation

Mises en situation sur le face-à-face de prospection.

- 6-Assurer les suivis prospection :
 - Établir un plan de relance et de suivi.
 - Saisir toutes les occasions de rester dans le paysage du prospect.
 - Faire de chaque client un apporteur d'affaires.

Possibilité de Coaching individuel