

# 4 TECHNIQUES DE PROSPECTION POUR VENDRE PLUS ET MIEUX

**2 JOURS + 2 h - 2 820 € HT - INTRA**

VE.1

# VENTE

## Cibler efficacement - Être à l'aise - Ecouter activement - Suivre régulièrement

Comprendre les enjeux d'une prospection organisée et bien ciblée, c'est un gain de temps considérable pour le salarié comme pour l'entreprise, et une prise de contact rassurante avec le prospect. Parce que la méthodologie tout comme le suivi sont indispensables pour une prospection réussie, cette formation permet d'acquérir des templates et des outils performants pour plus d'efficacité.

Pour un pack de 3 formations souscrites, une réduction de 10 % est appliquée.

### € TARIF

- 2 820 € : 14 h + 2 h de suivi incluses à J+10.
- Forfait pour 6 personnes max.
- INTRA : dans vos locaux, aux horaires qui conviennent le mieux à votre organisation. 10 % de réduction pour les organisations qui se situent dans un rayon de 50 km autour de ROANNE.
- DISTANCIEL possible sur demande.
- Devis sur demande pour plus de personnes.



### POSITIONNEMENT

- Questionnaire envoyé par mail ou réalisé in situ à J-15 pour déterminer le niveau de connaissances, les attentes et défis de chaque stagiaire.



### PUBLIC ET PREREQUIS

- Personnes qui ont pris leur fonction de commercial récemment ou qui le feront prochainement.
- Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis.

### OBJECTIFS

- Acquérir une méthodologie de prospection ciblée.
- Utiliser les bonnes techniques pour démarcher efficacement.
- Savoir organiser sa prospection en fonction de son emploi du temps, des enjeux et priorités du quotidien.

### CONTENU

#### DÉTERMINER SES PROSPECTS CIBLES

- Segmenter, cibler et filtrer en fonction des données disponibles, du type de prospect et de ce que l'on doit vendre.
- Savoir faire des recherches pour obtenir le plus d'informations préalables pour gagner en temps, en efficacité et négociation.

#### LA PRISE DE CONTACT

- Les techniques pour communiquer avec l'interlocuteur cible, s'assurer du décideur et relancer.
- L'écoute active pour comprendre les enjeux, l'intérêt et les besoins du prospect. Être à l'aise en toute circonstance.

#### LE PHONING

- Comment parler avec aisance au téléphone, créer du lien instantanément.
- Savoir utiliser le téléphone pour être un bon communicant et un bon vendeur.
- Comment adapter son style de management en fonction des situations, des collaborateurs et de leurs compétences.

#### LE SUIVI

- Travailler quotidiennement avec un fichier précis et pointu.
- Relancer : comment, pourquoi et jusqu'où ?
- S'organiser dans le temps en fonction de la prise de contact.
- Passer à l'étape suivante selon la situation.

# 4 TECHNIQUES DE PROSPECTION POUR VENDRE PLUS ET MIEUX

2 JOURS + 2 h - 2 820 € HT - INTRA

VE.1

## VENTE

### BOITE A OUTILS

DIFFÉRENTS TYPES DE SUPPORTS FOURNIS TOUT AU LONG DE LA FORMATION.

- Vidéos de chaque stagiaire.
- Grille d'analyse points forts / points faibles.
- Tableau de bord avec objectifs.
- Tableur de prospection.
- Plan d'action individuel avec tâches, objectifs et deadlines.

### MÉTHODES ET TECHNIQUES

Alternance de méthodes et techniques pour garantir une formation stimulante et engageante.

Programme conçu avec des moyens andragogiques et des outils favorisant l'expérientiel et l'application directe.

- METHODES affirmatives, interrogatives et surtout actives (acquisition de compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation).
- TECHNIQUES comme auto-évaluations, brainstorming, mises en situation et simulations. Intelligence collective pour mettre en commun les défis et ressentis.
- OUTILS visuels, auditifs et kinesthésiques pour optimiser le niveau d'engagement avec les 3 modes d'apprentissage principaux. Reprise des situations vécues pour des mises en pratiques immédiates et réelles.

### COMPÉTENCES VISÉES

- Prospection commerciale
- Aisance relationnelle
- Phoning

### LIVRABLES

SUPPORTS ENVOYÉS PAR VOIE DEMATÉRIALISÉE À L'ISSUE DE LA FORMATION.

- Attestation individuelle de formation.
- Livret personnalisé du stagiaire avec bilan professionnel sur les points forts et points faibles comme commercial, cartographie des compétences du commercial idéal.
- Support de formation.

### ÉVALUATIONS

- Une évaluation sommative est réalisée à la fin de la formation pour certifier des compétences acquises.
- Des évaluations formatives sont réalisées tout au long de la formation.

### SATISFACTION

- Enquête de satisfaction réalisée à chaud à la fin de la formation puis à froid (J+30).
- Des feedbacks réguliers tout au long de la formation sont également faits.

### OPTIONS DE SUIVI

Suivi pour accompagner la mise en pratique des acquis en formation. Séances de 2h en présentiel ou distanciel tous les 10 jours.

- 2 h : 300 €
- 4 h : 555 €
- 6 h : 750 €

### AVIS ET TEMOIGNAGES



«La formation était très intéressante. Alexandra a pu nous partager son savoir et ses compétences. Je recommande fortement, c'est très accessible, très convivial et très professionnel !»

Nicolas PEREY ★★★★★