

► Objectifs et capacités visées

Organiser sa prospection

Se motiver pour prospecter

Définir ses cibles et constituer son fichier de prospection

Déterminer le potentiel et l'accessibilité des prospects

Obtenir des rendez-vous de prospection qualifiés



► **Durée et formats au choix** 21 h ou 6 demi-journées ou 3 journées espacées. 2 + 1 Journées consécutives
Possible 100% en ligne à distance en mode synchrone

► **Public concerné** tous publics

► **Prérequis** bonne maîtrise de la langue. Aucun autre prérequis

► Programme

Choisir ses moyens de prospection : les techniques d'approche directe : mailing, téléphone, e-mailing

Les techniques d'approche indirecte : salons, conférences, webinars, recommandations et parrainages, essai gratuit

Exploiter les réseaux sociaux.

Qualifier ses interlocuteurs selon les médias choisis, téléphone, mails, réseaux sociaux

Franchir les différents barrages

Accrocher l'intérêt de l'interlocuteur

Argumenter le bénéfice du rendez-vous

Rebondir sur les objections courantes

Accepter les refus... pour mieux rebondir.

Planifier et suivre sa prospection sur le terrain et en digital

Mettre en place un plan de prospection

Créer un rythme de prospection

Établir un plan de relance et de suivi

Savoir rester dans le paysage du prospect

Faire de chaque client un apporteur d'affaires

Interviews et entretiens téléphoniques de relance et de fidélisation de la clientèle existante

Actions de relance au téléphone, Interview clients par la technique des 4 questions,

Organisation de relances téléphoniques et d'événements promotionnels pour inviter des clients à témoigner, détecter des parrainages.

Combiner les opérations de prospections pour optimiser les entrées de nouveaux contacts et prospects

Formation spéciale Foires, salons, galeries, marchés :

Accroche et prospection, techniques de picking.

Oser l'accroche et l'abordage dynamique

Pratiquer le storytelling, obtenir des parrainages en galerie, sur foire, combiner et accélérer les entrées d'adresses

Maîtriser les approches push en entretien de foire

Pratique des techniques de chasse d'adresses sur les galeries, salons, marchés et foires



► Méthodes pédagogiques

Alternance d'exposés théoriques et d'exercices pratiques.
(Prédominance de la pratique)

Travail en sous-groupes

Documentation pédagogique reprenant les points théoriques essentiels vus pendant le stage.

Utilisation de jeux de formation et d'outils de connaissances des personnes le cas échéant

Possibilité d'utiliser la vidéo pour enregistrer certaines simulations

Fixation d'objectifs individuels de progression par les stagiaires.

Accès handicap : nous consulter. Toutes nos formations publiques sont adaptées aux personnes porteuses d'un handicap. Nous contacter pour les modalités d'assistance technique et pédagogique.



► Niveau de formation des animateurs

Niveau 2 de l'éducation nationale

► Modalités et délais d'accès

Nous contacter par le site, par téléphone ou par mail au minimum 3 semaines avant le début de la formation, réponse sous 48h

► Modalités de validation des acquis

Evaluation des acquis : quiz, travaux et exercices d'application pendant le stage
Evaluation à chaud et attestation de stage

► Tarif

Inter 1575€ HT Intra : Nous consulter Réponse sous 48 heures

MàJ : 05/10/2021