

Prospecter et gagner de nouveaux clients

-Référence: **CV-67**

-Durée: **2 Jours (14 Heures)**

Les objectifs de la formation

- Organiser son action de prospection
-
- Obtenir des rendez-vous de prospection qualifiés
-
- Donner envie au prospect de changer de fournisseur
-
- Entretenir son mental de chasseur
-

A qui s'adresse cette formation ?

POUR QUI :

- Toute personne en charge de la prospection commerciale ou devant relever un challenge de prospection. Commercial, chasseur, technico-commercial, ingénieur commercial, ingénieur d'affaires.

PRÉREQUIS :

- Aucun.

Programme

- **Organiser sa prospection Définir ses cibles.**
 - Constituer son fichier de prospection.
 - Déterminer le potentiel et l'accessibilité des prospects.
 - Choisir ses moyens de prospection : les techniques d'approche directe : mailing, téléphone, e-mailing ; les techniques d'approche indirecte : salons, conférences, webinars, recommandation, essai gratuit ; les réseaux sociaux.
 - Mise en situation Ateliers pratiques : mes outils de prospection.
- **Obtenir des rendez-vous 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.
- Mise en situation Entraînements à la prise de rendez-vous téléphoniques.
- **Réussir le premier entretien prospect en 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.
- **Assurer le suivi de sa prospection**
 - Mettre en place un plan de prospection.
 - Créer un rythme de 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.
 - Mise en situation Construction de son plan de prospection.
 - Pour en savoir plus sur les activités à distance Deux vidéos : 'Au secours, je dois prospecter !' ; 'Pratiquer le questionnement avec SAFI' .
 - Une classe virtuelle. Deux modules d'entraînement : 'Gérer les objections - Niveau 1' ; 'Gérer les objections “ Niveau 2'.
 - Évaluation du transfert des acquis pour valider la mise en œuvre en situation de travail



(+212) 5 22 27 99 01



(+212) 6 60 10 42 56



Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7ème étage N° 30
Casablanca 20340, Maroc