

PROJECTION COMMERCIALE

CONTENU

Organiser et préparer sa prospection

- Motivation et auto-motivation à prospecter
- Cibler sa prospection : le fichier de prospection à construire et qualifier : connaissance préalable du P.R.O.S.P.E.C.T et traitement des informations
- Fixer des objectifs de prospection
- Définir ses moyens et les adapter aux prospects : téléphone – mailing – e-mailing (plan de communication) – réseaux sociaux
- Organiser son temps de prospection
- Organiser ses relances

Les techniques de prise de rendez-vous téléphoniques adaptées

- Présentation des techniques
- Le contact et la présentation de l'entreprise et du service
- La qualité de la relation
- La valorisation de l'interlocuteur
- Le questionnement habile
- La proposition de RDV
- Le schéma d'argumentation et la négociation d'un rendez-vous
- Construction
- Conclusion
- Traiter les objections

Premier contact physique et découverte du client

- Typologie du client - Méthode P.R.O.S.P.E.C.T
- Le contact : la relation de respect et de professionnalisme
- Construction d'un argumentaire en phase de prospection : phrase d'accroche, favoriser le premier contact par l'écoute et l'instauration de la confiance, questionner pour comprendre les besoins, argumenter pour convaincre
- Conclure un entretien

L'écoute habile de découverte des besoins

- Questions ouvertes, fermées, alternatives appliquées à la vente
- Reformulation et déduction, silence et écoute
- Les 4 domaines d'investigation : l'environnement économique et concurrentiel du client, son organisation générale, ses pratiques d'achat, connaissance de l'acheteur final

Objectifs - le participant sera capable de :

- Identifier la cible de prospection et ses pratiques
- Analyser construire et organiser une démarche de prospection
- Maîtriser les techniques de la prise de rendez-vous par téléphone
Construire son argumentaire

Durée : 2 jour soit 14 heures

Public :

Tout public – Personnes souhaitant développer son marché - ses ventes- proposer ses services.

Méthode pédagogique :

La pédagogie est basée sur alternance d'apports théoriques, de mise en situation, d'étude et d'analyse, de phases de réflexion collectives et individuelles.

Moyens pédagogiques :

- Salle de formation équipée de mobilier propre à la réalisation de la formation
- Tableau blanc – Paper Board
- Vidéo projecteur ou écran
- Support de cours
- Etude de cas
- Jeux de rôle
- Analyse de vidéo
- Quizz

Horaires

9h00 – 12h30 et 14h00 – 17h30

Informations

complémentaires :

Valérie LEVADE – 05.34.28.19.01

Cette formation ne donne pas lieu à une évaluation des acquis.