Booster sa prospection commerciale

OBJECTIFS

- Structurer une démarche de prospection commerciale efficace
- Préparer et mener un entretien de prospection téléphonique
- Gérer les objections et décrocher des rendez-vous qualifiés
- Adopter les bons réflexes pour réussir une prospection physique (porte-à-porte, salons, événements)
- Construire un discours commercial clair, impactant et adapté aux cibles
- Mettre en place un suivi rigoureux de leurs actions de prospection

PROGRAMME DE LA FORMATION

Jour 1 : Structurer et réussir sa prospection téléphonique

- Les fondamentaux de la prospection commerciale
  - Rôle de la prospection dans la démarche commerciale
  - Définir sa cible et qualifier son fichier
  - Élaborer un script d'appel efficace (accroche, argumentaire, traitement des objections)

- Préparer et réussir ses appels
  - Créer un climat favorable au téléphone
  - Capacité à capter l'attention en moins de 30 secondes
  - Utiliser la voix et l'écoute active comme leviers d'impact

- Mise en pratique – Appels simulés
  - Jeux de rôles à partir de cas concrets
  - Entraînement à la gestion des objections
  - Coaching individualisé et feedbacks

- Suivi de prospection
  - Outils de relance et tracking des prospects
  - S'organiser pour tenir dans la durée
  - Piloter sa performance (KPI, tableaux de bord)

Jour 2 : Développer sa prospection physique

- Préparer sa prospection terrain
  - Où et comment prospecter : secteurs, zones, moments clés

- Définir un parcours optimisé (porte-à-porte, salons, visites spontanées)
- Travailler son pitch : les mots clés pour susciter l'intérêt en moins de 2 minutes

- Attitude et posture commerciale
  - Premières impressions et langage corporel
  - Gérer les imprévus, les refus, et rester professionnel
  - Créer de l'engagement dès le premier contact

- Mise en pratique – Prospection simulée ou réelle
  - Mise en situation avec jeux de rôles ou sortie encadrée selon faisabilité
  - Analyse des comportements observés
  - Retours d'expérience et axes d'amélioration

- Formaliser son plan d'action individuel
  - Définir ses objectifs de prospection à court terme
  - Choisir ses outils de suivi (CRM, agenda, fiches)
  - S'engager sur une feuille de route personnalisée

MÉTHODES MOBILISÉES

Tout au long de ce parcours nous aurons recours à une pédagogie active, construite à partir d'une alternance d'exposés illustrés de l'expérience de l'intervenant, de mises en situation concrètes analysées et commentées, d'études de cas voire d'entrainements suivant les objectifs précis retenus.

Le rôle de notre intervenant est de rendre les participants acteurs de leur formation, grâce à l'utilisation d'outils variés et efficaces, centrés autour du contexte propre des stagiaires.

Dans une recherche de qualité, nous avons sélectionné un intervenant, qui en plus de sa parfaite maîtrise du sujet, saura faire preuve d'une approche pédagogique ludique, ainsi que d'un dynamisme communicatif.

CP Formation

PUBLIC

- Demandeur d'emploi
- Entreprise

DURÉE

2 jours

POURQUOI SE FORMER ?

Dans un environnement commercial de plus en plus saturé, la prospection efficace devient un facteur clé de différenciation. Les techniques traditionnelles s'essoufflent face à des prospects sollicités quotidiennement par de multiples canaux. Cette formation vous donne les clés pour sortir du lot et capter l'attention de vos prospects en moins de 30 secondes, que ce soit par téléphone ou en face-à-face.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire.

MODALITÉS DU PARCOURS

- Formation dispensée en présentiel / Distanciel (visio) / E-learning / Blended Learning
- Les délais d'accès à la formation sont estimés à 15 jours
- CP Formation est accessible au PSH. Plus d'informations sur notre site : cp-formation.com/accessibilite-pmr/

POURQUOI CHOISIR CP FORMATION ?

CP Formation, c'est avant tout une équipe de passionnés par la formation, qui a décidé de se réunir autour d'une philosophie commune : La formation qui s'adapte à vos besoins.

Notre objectif est de vous accompagner dans toutes les étapes de votre projet :

- *Avant la formation* : dans le choix de vos formations, la gestion administrative et la recherche des solutions de financements.
- *Pendant la formation* : dans la personnalisation de l'approche et l'adaptation à votre contexte, conjointement avec notre intervenant(e).
- *Après la formation* : dans le suivi de votre satisfaction.

Pour tous renseignements, contactez nous :
03.87.37.97.77
contact@cp-formation.com