Prospecter efficacement

OBJECTIFS

- Organiser son action de prospection
- Bâtir des accroches percutantes en prospection téléphonique
- Convaincre au téléphone pour décrocher le rendez-vous

PROGRAMME DE LA FORMATION

Organiser sa prospection

- Déterminer l'intérêt potentiel de la cible, cibler ses prospects
- Repérer sa proposition de valeur à mettre en avant
- Hiérarchiser l'existant / le potentiel de développement
- Déterminer des actions de conquête et de développement
- Planifier les actions dans le temps

Préparer des argumentaires percutants

- Provoquer l'intérêt dès les premiers instants
- Questionner pour connaître le prospect et construire son argumentation
- Argumenter et convaincre

Réussir son appel, décrochez un rdv

- Obtenir des rendez-vous, rebondir sur les objections à la prise de rendez-vous
- Savoir conclure l'appel positivement qu'elle qu'en soit l'issue
- Relancer régulièrement
- Organiser le suivi avec des outils faciles à mettre en place
- Faire de chaque prospect un client actif et un apporteur d'affaires

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

- Salarié en poste
- Entreprise

DURÉE

2 jours

POURQUOI SE FORMER ?

Maîtriser les techniques de prospection commerciale est indispensable pour tout professionnel souhaitant développer son portefeuille clients et booster ses ventes. Cette formation a pour objectif de fournir les outils et les méthodes nécessaires pour mener des actions de prospection efficaces. En acquérant une expertise en prospection, les participants seront ainsi en mesure d'identifier et de cibler efficacement de nouveaux clients potentiels, tout en consolidant les relations avec les clients existants. Ils développeront donc des compétences essentielles telles que l'analyse de marché, la communication persuasive et la gestion du cycle de vente.

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