

Public : commerciaux, technico-commerciaux et toute personne souhaitant développer ou renforcer sa capacité à prospecter des clients

Pré-requis : aucun

Durée : 3 jours (63 heures)

Prix : 1640 €HT (déjeuners offerts)

Objectifs :

- Développer son efficacité commerciale
- Savoir prospecter efficacement pour optimiser l'acquisition de nouveaux clients
- Bien connaître les techniques de vente
- Faire face aux barrages
- Conduire son activité commerciale avec méthode

Méthode Pédagogique :

✓ **Présentiel + e-Learning**

- Entraînement et mises en situation de prospection et de techniques de vente, de façon à pouvoir les mettre en œuvre immédiatement dans votre vie professionnelle
- Méthode séquentielle qui vous permettra de mettre progressivement notre formation en pratique sur le terrain

Moyens pédagogiques :

✓ **Serious Game LEADERCRAFT®**

- Tableau blanc
- Vidéoprojecteur
- Connexion Internet

Le+ : continuer la

formation avec **LEADERCRAFT®**

Référence :

A15 COMMERCIAL 3

CONQUERIR DE NOUVEAUX CLIENTS

Développer votre tempérament de chasseur

La compétence de « chasseur » est essentielle pour développer son portefeuille et l'entretenir, faire face à l'érosion, l'attrition du portefeuille. Faire de la conquête un jeu et un plaisir, sortir de la prospection « pensum » grâce à des méthodes efficaces.

DEFINIR SES CIBLES

- Savoir ce que vaut son portefeuille de clients et de prospects
- Prioriser ce qui existe et définir le potentiel
- Quelles actions pour quel développement ?

ORGANISER SA PROSPECTION AVEC METHODE

- Définir ses principaux objectifs
- Choisir ses prospects
- Se construire un argumentaire convaincant
- Gérer ses actions

DEBUTER LA PROSPECTION

- Traiter les données des clients (fichiers & BDD...)
- Déterminer les outils de prospection en fonction de l'objectif poursuivi : e-mailing, mailing, phoning, réseaux, réseaux sociaux...
- Connaître les techniques qui permettent d'obtenir des rendez-vous

FAIRE FACE AUX RESISTANCES

- Être efficace au téléphone et en face à face
- Dépasser les obstacles
- Retenir l'attention de votre interlocuteur par une entrée en la matière originale et adaptée
- Mieux connaître son prospect en le questionnant, pour argumenter efficacement
- Gérer les objections récurrentes et les situations délicates

SUIVRE SES PROSPECTS POUR EN FAIRE DES CLIENTS

- Mettre en œuvre un suivi méthodique bénéficiant d'outils simples à utiliser
- Ne pas oublier de relancer ses prospects (et ses clients)
- Transformer chaque prospect en client et en prescripteur d'affaires

REUSSIR SON ENTRETIEN COMMERCIAL

- Préparer son entretien
- Recenser les informations dont on dispose sur le prospect, avant de le rencontrer
- Définir des buts précis
- Se préparer physiquement et mentalement