

CONQUERIR DE NOUVEAUX CLIENTS

Développer votre tempérament de chasseur

La compétence de chasseur est essentielle pour développer son portefeuille, l'entretenir et empêcher son attrition. Faites de la conquête de nouveaux clients un jeu et un plaisir, grâce à des méthodes et à des outils efficaces.

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

Pré-requis : aucun

Durée : 1 jour (7 heures)

Groupe : de 2 à 6 personnes

Objectifs :

- Développer son efficacité commerciale
- Savoir prospecter efficacement pour optimiser l'acquisition de nouveaux clients
- Conduire son activité commerciale avec méthode

Méthode Pédagogique :

✓ **Présentiel + e-Learning**

- Entraînement individuel et collectif avec **LEADERCRAFT®**
- Piqûres de rappel théorique et exercices
- 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®**

DEFINIR SES CIBLES ET ORGANISER SA PROSPECTION AVEC METHODE

- Savoir ce que vaut son portefeuille de clients et de prospects
- Définir ses principaux objectifs et son plan d'action
- Se construire un argumentaire convaincant
- Gérer ses actions
- Connaître les techniques qui permettent d'obtenir des rendez-vous

REUSSIR SON ENTRETIEN COMMERCIAL

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

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