

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

**Pré-requis :** aucun

**Durée :** 2 jours (14 heures)

**Groupe :** de 2 à 10 personnes

### 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, 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.*

#### 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

#### 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

#### 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