

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