

## CONQUERIR DE NOUVEAUX CLIENTS

### Développer votre tempérament de chasseur

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

**Pré-requis :** aucun

**Handicap :** nous contacter

**Durée :** 14h

5h : visio de 2 x 2h30

2h : préparation

1h : travail intersession

4h : serious game

2h : travail post stage avec accompagnement e-coaching

**Groupe :** de 2 à 6 personnes

#### Objectifs :

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

#### Méthode Pédagogique :

##### ✓ Visioconférence + 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®
- PC
- Connexion Internet

**Le+** : continuer la

formation avec LEADERCRAFT® et accompagnement e-coaching

**Référence :**

VISIO COMMERCIAL WST3

*La compétence de chasseur est essentielle pour développer son portefeuille, l'entretenir et réduire 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 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