

Prospection et vente

4 jours (28 heures)

Objectif:

Cette formation vous donnera les clés pour utiliser tous les leviers de prospection et pour maîtriser une méthode de vente efficace; Vous apprendrez les étapes essentielles d'une méthode de vente réussie et développerez les compétences nécessaires pour exceller dans chaque aspect du processus de vente.

Public et prérequis:

Cette formation s'adresse aux dirigeants d'entreprise ainsi qu'aux collaborateurs exerçant des fonctions commerciales. Aucun prérequis n'est nécessaire, notre programme est conçu pour accompagner tous les niveaux de compétence.

Programme:

- **Les différents types de prospection** : Explorez les différentes méthodes de prospection disponibles et identifiez celles qui conviennent le mieux à votre entreprise et à votre marché.
- **Identifier son marché et cibler sa zone de chalandise** : Apprenez à définir votre marché cible et à identifier les zones géographiques présentant le plus grand potentiel de développement.
- **Préparer son fichier de clientèle potentielle** : Découvrez les meilleures pratiques pour constituer et organiser votre fichier de prospects, en utilisant des outils et des techniques efficaces.
- **Les différentes étapes en prospection téléphonique** : Maîtrisez les étapes clés de la prospection téléphonique, de la prise de contact initiale à la conclusion de l'appel.
- **Mettre en place un argumentaire adapté en prospection téléphonique** : Développez des argumentaires percutants et adaptés à vos prospects pour maximiser vos chances de succès lors de vos appels.
- **Les outils pour piloter son activité** : Découvrez les outils et les méthodes pour suivre et analyser vos actions de prospection, afin d'optimiser votre efficacité et vos résultats.
- **Les leviers pour travailler son mental** : Renforcez votre résilience et votre motivation pour surmonter les obstacles et maintenir une attitude positive et proactive dans votre prospection.
- **Les différentes astuces pour réussir sa prospection physique** : Apprenez des techniques pratiques pour optimiser vos rencontres en face-à-face avec vos prospects et maximiser vos chances de succès.
- **Les moyens pour générer du parrainage** : Découvrez des stratégies efficaces pour encourager vos clients existants à vous recommander à leur réseau, générant ainsi de nouvelles opportunités commerciales.
- **L'intérêt d'une méthode de vente** : Comprenez l'importance d'adopter une approche méthodique en vente pour maximiser vos chances de réussite.
- **Connaître les différentes étapes d'une méthode de vente** : Explorez en détail les différentes étapes du processus de vente et leur importance dans la réalisation d'une vente réussie.
- **Réussir son accroche commerciale** : Apprenez à capter l'attention de vos prospects dès les premiers instants de la conversation.

- **La découverte des besoins :** Maîtrisez les techniques pour découvrir les besoins réels de vos clients et adapter votre offre en conséquence.
- **Le storytelling pour argumenter :** Utilisez le pouvoir du storytelling pour captiver vos clients et les convaincre de l'intérêt de votre produit ou service.
- **Savoir négocier au bon moment :** Développez vos compétences en négociation pour conclure des accords avantageux pour les deux parties.
- **Le traitement des objections :** Apprenez à anticiper et à surmonter les objections de manière efficace pour avancer dans le processus de vente.
- **La réassurance :** Utilisez des techniques de réassurance pour renforcer la confiance de vos clients et sécuriser la vente.

Encadrement et suivi de l'action:

Cette formation est animée par Maureen PALERMO, experte en développement commercial des TPE/PME. Vous bénéficierez d'un suivi personnalisé et d'une évaluation régulière de vos progrès.

Moyens pédagogiques:

Notre approche pédagogique combine théorie et pratique pour une expérience d'apprentissage complète. Vous participerez à des exercices pratiques, des mises en situation et des QCM pour renforcer vos compétences et mesurer votre progression tout au long de la formation.