

Prospecter de nouveaux clients : Stratégies et techniques avancées

2 jours (14 heures)

Objectif:

Cette formation vise à vous équiper des stratégies et des techniques nécessaires pour mener des actions de prospection efficaces et ciblées, afin de développer votre portefeuille client de manière significative.

Public et prérequis:

Accessible aux dirigeants d'entreprise et aux salariés exerçant des fonctions commerciales, cette formation ne requiert aucun prérequis spécifique. Elle s'adresse à toute personne souhaitant améliorer ses compétences en prospection de nouveaux clients.

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.

Encadrement et suivi de l'action:

La formation est dispensée par Emmanuel Palermo, un expert en développement commercial des TPE/PME. Vous bénéficierez d'un suivi personnalisé et d'une évaluation régulière de vos progrès pour garantir votre réussite.

Moyens pédagogiques:

Nous adoptons une approche interactive et pratique, combinant théorie et exercices pratiques pour une expérience d'apprentissage dynamique. Des mises en situation et des évaluations tout au long de la formation vous permettront de mesurer votre progression et d'identifier les axes d'amélioration.