



Votre réussite Notre objectif

**PROGRAMME DE FORMATION
COMMERCIAL**
Prospecter de nouveaux clients
DURÉE: 2 jours (14 heures) / 700€ht/ pers

Objectif:

Apprendre à mener des actions de prospection organisées et adaptées à sa cible pour développer son portefeuille client.

Public et prérequis:

Cette formation est accessible aux dirigeants d'entreprise ou salariés exerçant une fonction commerciale dans l'entreprise et ne requiert aucun autre pré-requis.

Programme:

- Les différents types de prospection
- Identifier son marché et cibler sa zone de chalandise
- Préparer son fichier de clientèle potentielle
- Les différentes étapes en prospection téléphonique
- Mettre en place un argumentaire adapté en prospection téléphonique
- Les outils pour piloter son activité
- Les leviers pour travailler son mental
- Les différentes astuces pour réussir sa prospection physique
- Les moyens pour générer du parrainage

Encadrement et suivi de l'action:

Cette formation donne lieu à une évaluation des acquis. Elle est dispensée par Emmanuel Palermo, spécialisé en techniques de développement commercial des TPE/PME.

Moyens pédagogiques:

Formation interentreprises rythmée d'apports théoriques et pratiques.

Étude personnalisée des axes de développement en fonction de la structure des participants.

Évaluation tout au long de la formation par des mises en situation