

FORMATION

L'ART DE LA PROSPECTION

Présentation de la formation :

La prospection compte parmi les principales missions d'un commercial. En effet, c'est une étape indispensable pour développer son portefeuille et accroître les ventes. Prospecter de nouveaux clients demande de l'audace, de la patience mais surtout des techniques et outils à maîtriser.

Publics visés et Prérequis :

Cette formation est destinée à toutes personnes ayant à gérer un portefeuille clients -force de vente terrain- responsable de portefeuille - conseiller clientèle

En prérequis pour cette formation, il est nécessaire d'exercer une fonction en lien avec la gestion d'un portefeuille clients

Positionnement avant la formation :

Avant l'entrée en formation, le stagiaire devra répondre à un questionnaire permettant de déterminer son niveau de connaissance actuel ainsi que ses attentes individuelles. Le questionnaire sera envoyé directement par mail au stagiaire ou bien remis en main propre.

Organisation de la formation :

Durée de la formation : 14 heures, 2 jours

Heures : De 9h00-12h30 et 13h30-17h00

Lieu : A définir

Rythme : Continu/discontinu

Mode d'organisation pédagogique :

Présentiel

Objectifs de fin de formation :

- ✓ Comprendre l'efficacité commerciale à court et long terme
- ✓ Préparer et optimiser le développement de son portefeuille efficacement
- ✓ Identifier et cibler les prospects pertinents
- ✓ Préparer une tournée terrain/téléphonique efficace
- ✓ Déterminer un plan d'actions pour la prise de contact

Moyens pédagogiques , techniques :

Moyens et méthodes pédagogiques : sous forme de pédagogie active, la formation alternera théorie et pratique avec des exercices, des quiz, des cas concrets et mises en situation.

Support : un support de cours sera remis à chaque apprenant (sous format digital)

Moyens mis à disposition : une salle équipée de tables et chaises, connexion internet, vidéoprojecteur ou projection des supports sur un écran LCD

Matériels requis : apportez votre ordinateur

Moyens d'encadrements :

Formatrice et Coach Professionnelle Certifiée avec plus de 20 ans d'expériences dans des sociétés de types PME & Internationales avec une expertise dans le secteur du management, de la négociation commerciale et de l'entrepreneuriat.

JOUR 1

Comprendre les fondements de la performance commerciale

- Comprendre l'efficacité commerciale à court et à long terme.
- Piloter la performance commerciale : organisation et communication
- Comprendre la position marketing de ses produits/services.
- Réaliser l'historique de ses clients et relations commerciales
- Quelles sont les attentes de vos clients ?

Organisation de la prospection commerciale

- Définir et connaître ses cibles
- Construire un fichier prospects
- Evaluer le potentiel des prospects
- Etablir son plan de prospection
- Choisir son moyen de prospection (directe ou indirecte) en fonction de la cible
- Dénombrer les différents types de prospection (directe et indirecte) et définir leurs caractéristiques

Exercices : mise en pratique de différentes situations à partir de jeux de rôles

JOUR 2

La Prospection terrain

- Etablir son plan de tournée
 - o Se préparer avant le départ sur le terrain : connaître les prospects visités
 - o Optimiser ses déplacements
- L'importance du premier contact
 - o S'adresser au bon interlocuteur
 - o Adopter la bonne attitude : le non verbal
 - o Le choix des mots

La Prospection téléphonique

- Préparer sa séance de phoning
- Savoir franchir les barrages
- Communiquer au téléphone
 - o Sourire et dynamisme
 - o Le choix des mots
 - o Capter l'attention
 - o Installer une réelle interactivité
- Programmer et réaliser les relances

- Décrire les avantages et limites de chaque méthode de prospection et interpréter leur impact selon le contexte commercial
- Examiner l'efficacité des canaux de prospection et différencier les approches selon la cible et l'environnement commercial
- Mesurer la performance des actions de prospection et argumenter sur les ajustements nécessaires pour optimiser les résultats
- Élaborer un plan de prospection combinant des approches directes (terrain, téléphone, mail) et indirectes (salons, web, réseaux d'affaires, recommandation) adaptées aux objectifs commerciaux

Obtenir un rendez-vous : la prise de contact

- Définir les objectifs de ma prospection
- Avoir un plan d'actions clair
- Construire son accroche
 - o Susciter l'intérêt de son prospect
 - o Ne pas trop en dire
 - o Répondre aux premières objections

Exercices : mise en pratique de différentes situations à partir de cas concrets

- Récapitulation des points clés de la formation
- Évaluation de la formation et feedback des participants
- Plan d'action individuel pour mettre en pratique les compétences acquises

Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats :

Avant la formation :

Quizz initial d'évaluation des connaissances sur la thématique

Un entretien individuel avec le formateur pour déterminer les besoins

Pendant la formation :

Des exercices, quizz, QCM et mises en situation tout au long de la formation pour tester vos connaissances et évaluer votre progression.

Feuille d'émargement par demi-journée ou relevé de connexion à signer par chaque stagiaire et par le formateur.

Fin de la formation :

Quizz final d'évaluation sur la thématique afin de vérifier l'acquisition correcte des compétences.

Evaluation de la formation :

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Délais et modalités d'accès à nos formations :

Les délais d'accès représentent la durée entre le moment où un stagiaire procède à une inscription à une formation et le moment de la réalisation de l'action de formation. Les délais d'accès moyens sont de 4 semaines pour une formation intra-entreprise, à compter de la date de signature de notre proposition commerciale.

Solutions de financement :

Contactez-nous, pour trouver la meilleure solution de financement adaptée à votre situation:

- Le plan de développement des compétences de votre entreprise : rapprochez-vous de votre service RH
- L'OPCO (opérateurs de compétences) de votre entreprise
- TNS, indépendant, artisan et commerçant vous cotisez pour la formation
- Pôle Emploi sous réserve de l'acceptation de votre dossier par votre conseiller Pôle Emploi.

Satisfaction client sur la formation :

100% de clients satisfaits

La satisfaction client est issue des évaluations de fin de formation. La moyenne est calculée à partir de l'ensemble des évaluations datant de moins de 24 mois.

Accueil des personnes en situation de handicap :

Si vous êtes en situation de handicap, nous vous remercions de bien vouloir nous le signaler en amont de la formation afin que nous puissions prendre toutes les mesures nécessaires pour vous accueillir au mieux. Une étude de besoin sera faite pour pouvoir déterminer l'accompagnement adapté.