

Prospecter et conquérir de nouveaux clients



OBJECTIFS

- Apprendre à cibler et à préparer son action de prospection pour conquérir de nouveaux marchés et clients
- Développer son aisance commerciale dans une communication par téléphone ou en face-à-face



PROGRAMME

Préparer son action de prospection

Constituer et analyser son fichier de prospection
Définir sa cible, ses objectifs, ses moyens
Planifier son action
Organiser sa relance

Réussir son 1^{er} rendez-vous prospect

Créer un climat de confiance
Se présenter
Ecouter pour comprendre les enjeux du client
Proposer des solutions
Conclure positivement l'entretien

Prendre des rendez-vous par téléphone

Identifier les clés de communication à l'aveugle
Elaborer son script d'appel
Identifier ses leviers de succès

Prendre des rendez-vous en face à face

Identifier les clés de communication en face à face
Elaborer son accroche et sa prise de contact
Créer ses outils

PUBLIC – PREREQUIS

Toute personne en charge de développement commercial

PEDAGOGIE

Exposés interactifs, mises en situation
Entraînement sur cas réels, Audio/Vidéo
Jeux de communication

MOYENS ET OUTILS

Etude de cas - Fiche type
Scénario pour jeux de rôles
Utilisation de la vidéo

MODALITES D'EVALUATION

Positionnement pré et post formation par le formateur
Bilan oral de fin de formation
Appréciation des acquis sur l'attestation de formation
Grille d'évaluation individuelle de fin de formation

DUREE

2 jours soit 14 heures

DATE

Nous consulter

PRIX

Nous consulter



Accessible aux personnes
en situation de handicap
Référent handicap : 02 54 53 52 05

CONTACT**NATHALIE PRIN**

16 Place Saint Cyran
36 000 Châteauroux
02 54 53 52 02 – 02 54 53 52 00
fpc@indre.cci.fr
www.campus-centre.fr

Siret : 183 600 014 000 17
N° d'activité formation : 2436P000136

