



PROSPECTER ET DÉVELOPPER MES VENTES

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Appréhender la communication avec son prospect
- Construire son pitch de présentation
- Construire son plan de prospection
- Construire sa trame phoning
- Construire une demande de recommandation performante
- Comprendre la priorité de la fidélisation client

PUBLIC :

Ce programme s'adresse aux personnes qui souhaitent acquérir la mécanique d'une prospection qui génère du leads client

PRÉ-REQUIS :

Aucun

DURÉE :

1 journée - 7heures

PROGRAMME

Matinée

COMMUNIQUER EFFICACEMENT AVEC SON PROSPECT

- La communication, c'est quoi ?
- Les composantes de la communication
- Les enjeux de la communication

CONSTRUIRE SON PITCH DE PRESENTATION

- Les clés d'un pitch efficace
- La méthode du cercle d'or

Après-midi

PERFORMER DANS SA PROSPECTION

- Définir la prospection
- Les différentes formes de prospection
- Pourquoi prospecter
- Construire son plan de prospection
- Construire sa trame phoning
- Construire sa demande de recommandation

DÉVELOPPER SON CHIFFRE D'AFFAIRE AVEC LA FIDÉLISATION

- Définir les points de contact avec le client
- Optimiser sa relation client
- Outils de la fidélisation client

| | |
|-------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| MOYENS PÉDAGOGIQUES | <ul style="list-style-type: none">• Alternance d'exposés théoriques et pratiques• Prédominance de la pratique• Applications pratiques propres aux cas réels et situations vécues par les stagiaires |
| MODALITÉS DE VALIDATION DES ACQUIS | <ul style="list-style-type: none">• Évaluations des acquis en cours et en fin de formation : Elles peuvent être faites de différente manière selon le contenu de la formation suivie : Quiz, exercice pratique, étude de cas, jeu de rôles, mise en situation• Une évaluation de la satisfaction de chaque stagiaire est réalisée en fin de formation. Cette évaluation est complétée par l'appréciation du formateur à l'issue de chaque session. |
| NOMBRE DE PARTICIPANTS | 5 Minimum > 8 Maximum |
| INTERVENANT | Jérôme DUBOIS |