

PROSPECTION & DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Prospecter et développer mes ventes

Construire une prospection régulière qui génère des rendez-vous, puis faire fructifier son portefeuille.

DURÉE 1 jour (7 heures)	EFFECTIF 4 à 10 participants	INTER 490 € / pers.	INTRA Dès 1 500 €	DÉLAI D'ACCÈS 2 à 4 semaines
-----------------------------------	--	-------------------------------	-----------------------------	--

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

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

CONTENU DE LA FORMATION

1. Communiquer efficacement avec son prospect

- Les composantes de la communication
- Les enjeux de la communication en prospection

2. Construire son pitch de présentation

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

3. Performer dans sa prospection

- Les différentes formes de prospection et leur intérêt
- Construire son plan de prospection
- Construire sa trame de phoning
- Construire sa demande de recommandation

4. Développer son chiffre d'affaires par la fidélisation

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

Le contenu est adapté aux situations réelles des participants à partir de l'appel découverte et du positionnement initial.

INFORMATIONS PRATIQUES

Public visé	Commerciaux, dirigeants de TPE et créateurs d'entreprise, et toute personne qui souhaite mettre en place une prospection qui génère des contacts qualifiés.
Prérequis	Aucun prérequis.
Durée	1 jour (7 heures). Horaires précisés sur la convocation.
Effectif	4 à 10 participants.
Modalités	Présentiel en intra (dans vos locaux) ou en inter-entreprises (salle en Moselle), ou à distance en visioconférence.
Méthodes pédagogiques	• Alternance d'apports théoriques courts et de mises en pratique • Prédominance de la pratique : jeux de rôle, mises en situation, études de cas • Exercices construits à partir des cas réels et des situations vécues par les participants • Outils et fiches méthode remis à chaque participant
Évaluation	• Positionnement en début de formation (attentes, niveau, situations rencontrées) • Évaluation des acquis en cours et en fin de formation : quiz, exercices pratiques, études de cas, jeux de rôle, mises en situation • Questionnaire de satisfaction à la fin de la formation, complété par l'appréciation du formateur • Suivi à J+30, J+60 et J+90 pour mesurer la mise en pratique
Validation	Attestation de fin de formation.
Tarifs	Inter-entreprises : 490 € par personne (70 € par heure de formation). Intra-entreprise : à partir de 1 500 € pour le groupe, selon le nombre de participants et le format. Le devis précise le montant exact. Prix nets de taxe : TVA non applicable, article 261-4-4° a du CGI.
Délai d'accès	2 à 4 semaines entre votre demande et le début de la formation, après validation du devis et accord de l'OPCO.
Financement	Prise en charge possible par votre OPCO (organisme certifié Qualiopi). Je vous accompagne dans le montage du dossier.
Intervenant	Jérôme Dubois, formateur et consultant, plus de 25 ans d'expérience commerciale.

Accessibilité et handicap. Les formations sont ouvertes aux personnes en situation de handicap. Prenons contact avant l'inscription, en toute confidentialité : le référent handicap, Jérôme Dubois (contact@dprocom.fr, 06 13 74 58 43), étudie avec vous les adaptations utiles (supports, rythme, modalités d'évaluation, accès au lieu) et, si nécessaire, vous oriente vers les acteurs spécialisés (Agefiph, Cap emploi, Ressource Handicap Formation).

Contact et inscription. Jérôme Dubois · contact@dprocom.fr · 06 13 74 58 43 · dprocom.fr/contact
Conditions générales de vente, règlement intérieur et indicateurs de résultats disponibles sur dprocom.fr/programmes.