

MAITRISER LES TECHNIQUES ET OUTILS DE PROSPECTION

◆ Personnes concernées :

- ✓ Toute personne amenée à mettre en œuvre des **stratégies commerciales** et des outils de prospection : dirigeant, managers d'équipe de vente, chefs des ventes, directeurs commerciaux, inspecteurs et animateurs commerciaux, responsables d'agences, animateurs de réseaux, directeurs des ventes, responsable commercial
- ✓ Toute personne amenée à **développer ses ventes** : vendeurs, commerciaux, technico-commerciaux, ingénieurs commerciaux, ingénieurs d'affaires, responsables grands comptes et comptes clés

◆ Objectifs :

- ✓ Maîtriser les bonnes pratiques des principales techniques de prospection
- ✓ Adapter les outils de prospection existants pour les rendre plus efficaces
- ✓ Optimiser ses ventes grâce à la technique de prospection adaptée

◆ Contenu :

Quelle technique de prospection pour quelle cible ?

- ✓ La méthode **CARRE**

Prospection d'un particulier ou d'un professionnel ?

- ✓ Les bonnes pratiques et les pièges à éviter pour prospecter efficacement
- ✓ Les outils de prospection

24 techniques pour prospecter efficacement

- ✓ Présentation détaillée de chacune d'elle
- ✓ Avantages et inconvénients de chaque technique

◆ Méthode pédagogique :

- ✓ Echanges interactifs avec le consultant formateur
- ✓ Réponses concrètes pour adapter les méthodes aux métiers des participants
- ✓ Mémo de fin de stage

◆ Durée :

- ✓ 1 jour