

TRANSFORMER 9 PROSPECTS SUR 10 EN CLIENTS

- ◆ **Personnes concernées :**
 - ✓ Vendeurs, commerciaux, technico-commerciaux, ingénieurs commerciaux, ingénieurs d'affaires, responsables grands comptes et comptes clés
 - ✓ Toute personne amenée à vendre un produit ou un service

- ◆ **Objectifs :**
 - ✓ Maîtriser une technique de redoutable pour conclure une vente: transformer jusqu'à 9 ventes sur 10 contacts !
 - ✓ Développer facilement le portefeuille clients
 - ✓ Conclure une vente sans investissement supplémentaire
 - ✓ Compléter, s'il existe, le dispositif du parrainage client

- ◆ **Contenu :**

Qu'est-ce que la recommandation ?

 - ✓ Définition de la recommandation
 - ✓ Différences avec le **parrainage** client
 - ✓ La recommandation : un moyen facile pour développer le portefeuille client
 - ✓ Les avantages de la recommandation
 - Gagner du temps pour conclure une vente
 - Conclure une vente facilement
 - Développer le portefeuille client
 - Mettre en place une technique de prospection commerciale innovante et gratuite
 - Augmenter le moral des commerciaux
 - Diminuer les coûts de prospection commerciale
 - Compléter votre dispositif de parrainage client

Comment se faire recommander ?

- ✓ Les 4 composantes de la recommandation
- ✓ La notion d'**événements** et de **projets**
- ✓ La recommandation en 8 étapes
- ✓ Les **4 moments favorables** pour en parler
- ✓ Le traitement des objections du client

Comment exploiter et suivre la recommandation ?

- ✓ Le courrier commercial adressé au prospect
- ✓ La prise de rendez-vous avec le prospect
- ✓ Le suivi commercial de la recommandation

- ◆ **Méthodologie :**
 - ✓ Construction d'outils et de mémos pour chaque étape de la recommandation
 - ✓ Echanges interactifs avec l'animateur
 - ✓ Travaux individuels et en sous-groupes
 - ✓ Entraînements intensifs avec débriefings à chaud

- ◆ **Durée :**
 - ✓ 1 jour