

Vente & action commerciale

PROSPECTION COMMERCIALE EN SALON PROFESSIONNEL : TRANSFORMER LES VISITES DE STAND EN RENDEZ-VOUS



◆ Public visé :

- ✓ Vendeurs, commerciaux, technico-commerciaux, ingénieurs commerciaux, ingénieurs d'affaires, responsables grands comptes et comptes clés
- ✓ Toute personne amenée à prendre un RDV avec un prospect sur un stand

◆ Objectifs :

- ✓ Maîtriser les fondamentaux pour rendre le stand attractif
- ✓ Adopter des comportements professionnels pour inciter le prospect à venir sur le stand
- ✓ Développer des réflexes et des automatismes pour collecter de l'information pertinente et exploitable auprès du prospect
- ✓ Maîtriser les techniques de prise de rendez-vous avec le prospect
- ✓ Savoir gérer les périodes de forte affluence
- ✓ Savoir suivre et relancer les contacts pris sur un salon

◆ Contenu :

Le choix du stand

- ✓ L'emplacement idéal
- ✓ La position du stand par rapport aux concurrents

L'attractivité du stand : comment se démarquer des autres stands ?

- ✓ Les animations
- ✓ Le visuel
- ✓ La lumière
- ✓ Le matériel
- ✓ Les accessoires
- ✓ La documentation

L'accueil sur le stand : comment accueillir ?

- ✓ Quelles attitudes adopter pour attirer le prospect ? Quelles sont les erreurs à éviter sur le stand ?
 - Positions assis/debout
 - Les discussions parasites
- ✓ Comment inciter le prospect à entrer sur le stand ?
 - **La règle des 4X20**
 - Le discours
 - La gestuelle
- ✓ Quand et pourquoi inviter le prospect à s'asseoir ?
- ✓ Pourquoi et comment créer de la convivialité ?
- ✓ Comment gérer l'affluence ? Comment faire patienter adroitement ?

LA GUERAISS – 22490 PLOUERSURRANCE

Tél : 02 96 86 98 23

www.evolutis-formation.fr

Siret N° 483 948 964 00026 - SARL au capital de 24 500 €

Déclaration d'activité enregistrée sous le N° 53 56 08135 56 auprès du Préfet de Région de Bretagne

La prise de contact

- ✓ Comment entrer en contact avec les différents types de prospect ?
 - Prospect « agressif » qui questionne immédiatement sur le prix
 - Prospect en retrait
 - Prospect « envahissant »

La qualification du besoin

- ✓ Comment détecter si le client a un projet ?
- ✓ Quels éléments collecter pour qualifier le prospect et son besoin ?
 - Le questionnement ciblé
 - En zone rouge
 - En zone verte
 - Comment aborder adroitement la question du budget ?
- ✓ Pourquoi et comment formaliser les informations collectées ?
 - La **fiche de qualification**

La prise de rendez-vous

- ✓ Comment prendre un rendez-vous adroitement ?
- ✓ Comment formaliser le rendez-vous ?
 - La **fiche de rendez-vous**
 - La confirmation du rendez-vous
 - L'inscription du rendez-vous dans un agenda
 - La documentation à remettre au client
- ✓ Que faire quand le projet est trop éloigné et qu'on ne peut pas prendre un rendez-vous de suite ?

La prise de congé

- ✓ Pourquoi et comment soigner sa prise de congé ?
- ✓ Quels sont les pièges et les erreurs à éviter ?

Le suivi et la relance des contacts

- ✓ Comment classer et suivre les contacts ?
- ✓ Que faire, en cas de doute, pour être sûr que le rendez-vous sera honoré ?

Méthodes pédagogiques :

- ✓ Construction d'outils/mémos :
 - Les règles d'un stand attractif
 - La fiche de collecte d'information
 - La fiche de rendez-vous
- ✓ Entraînements intensifs filmés et débriefés à chaud sur des cas concrets
- ✓ Echanges interactifs avec l'animateur

Durées et modalités :

| | | |
|-------------------------|--------------------|---|
| Présentiel en collectif | FOAD* en collectif | Présentiel ou FOAD* en individuel (pack formation coachée) |
| 2 jours (14h) | 8h | 9h30 |

*Formation à distance