

## COMMENT PROSPECTER EFFICACEMENT ?



### ◆ Public visé :

- ✓ Toute personne amenée à mettre en œuvre des **stratégies de ventes** 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 **dynamiser les ventes** : vendeurs, commerciaux, technico-commerciaux, ingénieurs commerciaux, ingénieurs d'affaires, responsables grands comptes et comptes clés

### ◆ Objectifs :

- ✓ Maîtriser les bonnes pratiques des principaux moyens/techniques de prospection
- ✓ Adapter les outils de prospection existants à sa cible pour les rendre plus efficaces
- ✓ Optimiser ses ventes grâce à la technique de communication/prospection adaptée

### ◆ Contenu :

#### Introduction : pourquoi prospecter ?

#### Préambule : comment prospecter ?

- ✓ La méthode **OCARÉ**

#### Prospection d'un particulier ou d'un professionnel

- ✓ Les bonnes pratiques et les pièges à éviter pour prospecter efficacement
- ✓ Les moyens et les méthodes pour suivre et relancer ses prospects
  - Les outils CRM
  - Les solutions alternatives et peu coûteuses
    - ❖ Outlook
    - ❖ Excel

#### Présentation succincte de 30 moyens/techniques pour prospecter de nouveaux clients

- ✓ Avantages et inconvénients de chaque méthode
- ✓ Adaptation B to B et/ou B to C

### Zoom sur 3 techniques phares

- ✓ La prospection téléphonique B to B/B to C
- ✓ La recommandation
- ✓ La prospection mailing avec tracking

### Avec pour chacune d'elle

- ✓ Définition
- ✓ Présentation
- ✓ Guide de mise en œuvre pour développer les ventes :
  - De la préparation au suivi
  - Les pièges à éviter

### Méthodes pédagogiques :

- ✓ Echanges interactifs avec le consultant formateur
- ✓ Réponses concrètes pour savoir comment prospector et adapter les méthodes aux métiers des participants
- ✓ Mémo de fin de stage reprenant toutes les méthodes de prospection communication

### Durées et modalités :

Présentiel en collectif	FOAD* en collectif	Présentiel ou FOAD* en individuel (pack formation coachée)
1 jour (7h)	8h	9h30

\*Formation à distance