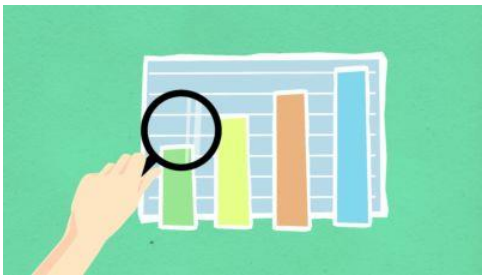
evolutis
Conseil et Formation en management et développement commercial

Vente & action commerciale

FORMATION EN PROSPECTION COMMERCIALE : MAITRISE DES OUTILS ET TECHNIQUES



- **Public visé :**
  - 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
- **Prérequis :**
  - Aucun
- **Contenu :**

Pourquoi prospecter ?

- Un acte vital
- Un acte permanent

Quelle technique de prospection pour quelle cible ?

- La méthode CARRE

Prospection d'un particulier (B to C) ou d'un professionnel (B to B)?

- Les méthodes pour prospecter une entreprise ou un particulier
- Les outils pour piloter et suivre sa prospection
  - Les outils de la GRC (Gestion de la relation client)
  - Les outils Microsoft (Excel et Outlook)
  - Les critères indispensables de suivi
- La mesure des résultats
  - Pourquoi ?
  - Comment ?

Passage en revue de 30 méthodes/procédés pour prospecter efficacement

- ✓ Présentation succincte de chaque méthode/procédé
- ✓ Avantages et inconvénients

Focus sur 3 techniques les plus usitées en prospection clients

- ✓ La prospection par e-mail avec tracking
- ✓ La recommandation
- ✓ Le phoning commercial B to B et B to C

Pour chaque technique

- ✓ Les fondamentaux de l'organisation
- ✓ La marche à suivre
- ✓ Les pièges et les erreurs à éviter
- ✓ Les "plus" gagnants

Méthodes pédagogiques :

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

Durées et modalités :

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

*Formation à distance

MAJ 20230623