

Dynamiser sa prospection

2 jours - 14 heures

Code formation : ADHCML0167



adhara.fr

Objectifs

Structurer sa démarche de prospection. Développer le portefeuille client. Renforcer l'impact des propositions commerciales. Améliorer son taux de transformation.

Participants

Tout professionnel chargé de la relation commerciale en entreprise désirant développer ses techniques de vente, son portefeuille client et le volume de son chiffre d'affaires.

Prérequis

Une première expérience commerciale permettra la bonne assimilation des concepts abordés.

Pédagogie

La pédagogie est basée sur le principe de la dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion collectives et individuelles, d'exercices, d'études de cas et de mises en situations observées. Formation / Action participative et interactive : les participants sont acteurs de leur formation notamment lors des mises en situation car ils s'appuient sur leurs connaissances, les expériences et mettront en œuvre les nouveaux outils présentés au cours de la session.

Remarques

Cette formation offre la possibilité d'une journée de retour sur expérience : Cette journée complémentaire favorise l'application pratique des concepts enseignés, garantissant ainsi une mise en œuvre réussie dans votre environnement professionnel. Nos conseillers sont à votre disposition pour plus d'information à ce sujet.

Certification

Profil de l'intervenant

Consultant-formateur expert. Suivi des compétences techniques et pédagogiques assuré par nos services.

Moyens techniques

Encadrement complet des stagiaires durant la formation. Espace d'accueil, configuration technique des salles et matériel pédagogique dédié pour les formations en centre. Remise d'une documentation pédagogique papier ou numérique à échéance de la formation.

Méthodes d'évaluation des acquis

Un contact téléphonique est systématiquement établi avec le stagiaire ou la personne chargée de son inscription afin de définir le positionnement. Si besoin, un questionnaire est adressé pour valider les prérequis en correspondance et obtenir toute précision nécessaire permettant l'adaptation de l'action. Durant la formation, des exercices individuels et collectifs sont proposés pour évaluer et valider les acquis du stagiaire. La feuille d'émargement signée par demi-journée ainsi que l'évaluation des acquis sont adressées avec la facture.

Programme

Dynamiser sa prospection

2 jours - 14 heures

Code formation : ADHCML0167



adhara.fr

Savoir se motiver sur l'activité de prospection

Tester son assertivité
Tester sa propension à prospecter
Analyser et surmonter son stress et ses éventuels freins

Préparer sa prospection

Définir ses objectifs
Exploiter les données client
Choisir les bons outils
Utiliser les informations du web pour préparer ses actions

Développer la prospection

La conquête de nouveaux clients
Organiser et planifier son action
Réussir à franchir les barrages
Savoir développer un réseau pour une approche proactive/push

Optimiser l'impact des propositions

Structurer son argumentaire
Défendre oralement sa proposition commerciale

Suivre ses prospects pour favoriser les transformations

Utiliser les outils de gestion et d'organisation pour assurer un suivi rigoureux
Etablir une relation de confiance et transformer le prospect en client
Favoriser une relation durable permettant le développement du chiffre d'affaire