

Prospecter – FFCLI1

Comment s'organiser pour prospecter

Code produit : FFCLI1

Niveau : Initiation

Modalité : Classe virtuelle

Durée (en heure) : 2.5

Tarif :

Eligible DDA : oui

Public : commerciaux, ingénieurs commerciaux, assistants commerciaux, vendeurs d'outils ou expérimentés

Prérequis :

aucun

Objectif

- découvrir les méthodes de prospection
- choisir et préparer sa stratégie de prospection
- créer une relation durable dès le premier contact

Programme de la formation

- Organiser sa prospection
 - Définir ses prospects cibles
 - Choisir ses méthodes de prospection : mailing, salon, recommandation, internet, etc.
 - Préparer le premier contact et le personnaliser
- Entrer en relation
 - Suivre une accroche
 - Susciter l'intérêt du prospect
 - Gérer les barrages
- Obtenir des rendez-vous qualifiés
 - Argumenter le bénéfice du rendez-vous
 - Rebondir aux objections courantes
 - Accepter de ne pas vendre au premier contact

Moyens d'évaluation

- Evaluation des acquis de la formation par le biais de QCM et/ou d'exercices pratiques
- Questionnaire de satisfaction chaud complété par chacun

lâ??issue du stage

- Questionnaire dâ??évaluation Ã froid complÃ©tÃ© par chacun entre 2 et 3 mois aprÃ¨s le stage

MÃ©thodes pÃ©dagogiques

- ExposÃ©s Ã partir d'un diaporama
- RÃ©alisation d'exercices et de cas pratiques
- Ã?changes d'expÃ©riences avec les participants