
Programme de Formation

Prospection Commerciale : gagnez plus de clients

Organisation

Durée : 14 heures

Mode d'organisation : Présentiel

Contenu pédagogique



Public visé

Toute personne impliquée dans la prospection commerciale ou confrontée à un défi de développement commercial : commerciaux, chasseurs, technico-commerciaux, ingénieurs d'affaires.



Objectifs pédagogiques

- Organiser efficacement sa démarche de prospection commerciale.
- Acquérir des rendez-vous de prospection qualifiés.
- Développer un discours de prospection percutant et adapté.
- Entretenir un esprit de performance et favoriser la persévérance.



Description

Jour 1

Matin : Structurer sa Prospection

Identifier ses cibles commerciales : Techniques de segmentation et choix des prospects à cibler.

Construire un fichier de prospection efficace : Méthodes de collecte et d'organisation des données prospects.

Analyser le potentiel des prospects : Comment évaluer la valeur et l'accessibilité des cibles identifiées.

Sélectionner les canaux de prospection : Approches directes (mailing, appels téléphoniques, e-mailing), approches indirectes (salons, conférences, webinars, recommandation, essais gratuits).

Atelier pratique : Utilisation d'outils de prospection innovants intégrant l'intelligence artificielle.

Après-midi : Obtenir des Rendez-vous Qualifiés

Qualifier les prospects et leurs besoins : Développer une grille de qualification des prospects.

Rédiger un Pitch commercial percutant : Élaboration et adaptation du pitch selon le canal de communication.

Gérer les objections et obstacles : Techniques de réponse aux objections les plus fréquentes.

Utiliser LinkedIn comme levier de prospection : Trouver et contacter les bons prospects via la plateforme, adapter son discours commercial pour la communication en ligne.

Atelier pratique : Entraînement personnalisé au pitch, incluant les mises en situation en face-à-face, au téléphone et sur les réseaux sociaux.

Jour 2

Matin : Réussir le Premier Entretien Commercial

Gérer le premier contact avec le prospect : Adopter un comportement adéquat et professionnel dès les premières interactions.

Capter l'attention du prospect : Techniques pour susciter l'intérêt dès les premières minutes.

Poser les bonnes questions pour cerner les besoins : Différencier les besoins explicites et implicites des prospects.

Argumenter pour convaincre : Stratégies de réponse argumentée pour chaque objection.
Conclure l'entretien efficacement : Clôturer la discussion de manière positive, quelle que soit l'issue immédiate.
Atelier pratique : Mises en situation réelles de prospection en face-à-face et en visio.

Après-midi : Assurer le Suivi de la Prospection

Élaborer un plan de prospection personnalisé : Création d'un calendrier de prospection et de suivi.
Maintenir un rythme soutenu de prospection : Stratégies pour optimiser le temps et les efforts sur le long terme.
Rester présent dans l'esprit des prospects : Techniques pour assurer une présence continue sans être intrusif.
Transformer les prospects en ambassadeurs : Comment encourager les clients à recommander vos services.
Renforcer la résilience mentale du commercial : Techniques pour maintenir un mental de 'chasseur' face aux refus et aux défis.
Atelier pratique : Construction du plan de prospection personnel adapté à l'environnement professionnel des participants.



Prérequis

Aucun



Modalités pédagogiques

- Notre approche pédagogique repose sur une alternance entre apports théoriques opérationnels et mises en pratique directement issues du contexte professionnel des participants.
- Chaque thème traité s'appuie sur des études de cas concrets et des exercices pratiques, conçus spécifiquement à partir des situations réelles rencontrées dans l'environnement professionnel des stagiaires.
- Nos méthodes favorisent l'adaptation aux besoins de chaque participant afin d'optimiser leur engagement et leur apprentissage.
- L'animation privilégie une pédagogie active, favorisant les échanges, l'analyse réflexive des pratiques et une adaptation continue aux réalités professionnelles des participants.



Moyens et supports pédagogiques

- Des supports pédagogiques numériques adaptés au contexte professionnel sont remis aux participants.
- Dispositifs pédagogiques variés sont mobilisés tout au long de la formation (études de cas, exercices pratiques, travaux en sous-groupes, mises en situation, jeux pédagogiques) favorisant l'apprentissage actif, collaboratif et l'appropriation des contenus.



Modalités d'évaluation et de suivi

- Un QCM est réalisé en début et en fin de formation afin d'évaluer l'évolution des connaissances.
- Le suivi des stagiaires est assuré tout au long de la formation à travers des ateliers pratiques, des mises en situation et des échanges permettant d'évaluer leur participation et leur progression.

Une attestation individuelle de formation sera remise à chaque participant à l'issue de la formation.



Informations sur l'accessibilité

Si vous êtes en situation de handicap, ou si vous rencontrez une difficulté pouvant impacter votre participation à la formation, n'hésitez pas à nous contacter. Nous étudierons ensemble les aménagements ou adaptations pédagogiques, matérielles ou organisationnelles à mettre en place pour vous accompagner dans les meilleures conditions.