

Programme formation prospection commerciale : Développer le savoir-faire de vos commerciaux



Formation prospection commerciale : Développer le savoir-faire de vos commerciaux.

"Taper dans le dur", un terme utilisé par les puristes de la vente. La **prospection** est compliquée, longue mais souvent très **porteuse en matière de résultat**. La **prospection commerciale** demande de l'organisation, de la méthode et du tact pour séduire ses clients ou prospects. Ce **programme de formation en prospection** vous permettra d'optimiser votre prospection commerciale en identifiant les leviers les plus efficaces en fonction de votre activité.

Public cible :

- Les commerciaux Grands Comptes ;
- Les commerciaux Seniors, Juniors ;
- Les vendeurs itinérants ;
- Les collaborateurs commerciaux

Pré-requis :

Exercer une activité commerciale pour suivre la formation prospection commerciale

Objectifs pédagogiques de la formation Prospection commerciale :

- Amener les commerciaux à avoir une activité plus centrée sur la prospection commerciale
- Développer son portefeuille client en actionnant les bons leviers
- Renforcer l'impact des propositions commerciales et améliorer son taux de transformation

Se motiver sur l'activité de prospection :

- Tester sa propension à prospecter et sa capacité à tenir un challenge
- Analyser et surmonter son stress et ses éventuels freins à la prospection
- Portefeuille clients ou prospects ? Comment déterminer sa cible ?

Identifier une stratégie de prospection commerciale : quel levier actionner ?

- Identifier les différents "réseaux" ou solutions permettant de prospecter en fonction de son marché
- Prospection virtuelle, physique ou par téléphone ? Evaluer le levier le plus efficace
- Quel levier est-il le plus efficace pour moi ? Quelle est ma zone de confort ?

Développer la prospection commerciale avec efficacité :

- Organiser et planifier son action commerciale en fonction de ses missions
- Déterminer la durée et la période
- Déterminer les horaires et le support
- Déterminer des objectifs quantitatifs et qualitatifs
- Savoir développer un réseau pour une approche proactive/push

Optimiser l'impact de ma prospection et de mes propositions :

- Structurer son argumentaire et son plan de vente
- Définir ses arguments, ses points forts et les ancrages clients
- Adapter son argumentaire en fonction de sa cible
- Anticiper les objections en fonction de mon marché et de la concurrence
- Défendre oralement sa proposition commerciale
- Retour sur les fondamentaux de l'entretien commercial
- Retour sur les fondamentaux de la communication verbale et non verbale
- Assurer un suivi rigoureux des contacts

Méthodes pédagogiques pour le stage Prospection commerciale

- Apports théoriques et pratiques
- Échanges interactifs
- Tests
- Coaching collectif et/ou individuel
- Support de cours formation prospection commerciale

Responsable pédagogique : Thierry BIDAUX 06.84.98.17.22

Suivi :

- Chaque participant signera par demi-journée une feuille d'émargement, également signé par le formateur.