

Prospecter et gagner de nouveaux clients

Objectifs :

Découvrir les moyens permettant d'élaborer une prospection efficace et bénéfique
 Acquérir les outils, méthodes et techniques au service de la prospection et de la fidélisation
 Posséder les techniques de la négociation commerciale
 Appréhender la psychologie du client
 Savoir vendre plus

Programme :

Savoir organiser la prospection et bâtir son plan de prospection

- ✓ Préparer sa prospection en déterminant le contexte, les objectifs et les cibles
- ✓ Préparer vos outils : les fichiers et l'argumentation
- ✓ Structurer les étapes de sa prospection : mieux connaître le prospect, savoir communiquer avec lui, le convaincre et conclure
- ✓ Présenter une proposition claire et savoir gérer son temps : savoir couter, découvrir ses besoins, répondre à ses questions
- ✓ Les outils : mailing, téléphone ...
- ✓ Exploiter son réseau

Réussir le premier contact téléphonique

- ✓ Se préparer mentalement
- ✓ Définir l'objectif de son appel
- ✓ Passer les barrages
- ✓ Se présenter et présenter son objectif
- ✓ Répondre aux objections
- ✓ Susciter l'envie

Réussir le premier rendez-vous : les étapes clés de l'entretien

- ✓ Établir d'emblée un climat de confiance
- ✓ Pratiquer l'écoute active pour découvrir les besoins
- ✓ Proposer des solutions et argumenter
- ✓ Conclure positivement quelle que soit l'issue du contact

Résister aux manœuvres et déjouer les pièges des négociateurs professionnels

- ✓ Identifier les pièges tendus par les négociateurs professionnels : bluff, menace, urgence
- ✓ Maîtriser les contre-tactiques possibles
- ✓ Réagir efficacement dans les situations "extrêmes"

Conclure et fidéliser le client

- ✓ Savoir conclure tout type d'entretien
- ✓ Pourquoi fidéliser les clients ?

Exercer un suivi efficace

- ✓ Organiser et faciliter le suivi avec des outils simples
- ✓ Faire de chaque client un apporteur d'affaires

Code : A096

En présentiel :

Durée : 2 jours

Prix : 990 € HT

Lieu : Paris

Liste des dates :

15 au 16 février
 16 au 17 mai
 29 au 30 août
 12 au 13 novembre

En distanciel :

Durée : 3 sessions de 0,5 jour et 1 heure de coaching individuel

Prix : 810 € HT

Liste des dates :

Mars : 14 après-midi, 15 après-midi et 18 après-midi
 Juin : 13 après-midi, 17 après-midi et 18 après-midi
 Octobre : 14 après-midi, 17 après-midi et 18 après-midi
 Décembre : 12 après-midi, 13 après-midi et 16 après-midi

Public concerné :

Tout collaborateur souhaitant aborder la prospection de manière concrète et améliorer sa négociation commerciale

Intervenants :

Spécialiste de la prospection et de la gestion commerciale

Pré-requis :

Aucun

Techniques d'animation :

Alternance de théorie et de pratique.
 Exercices individuels et collectifs.
 Retour d'expériences.
 Echanges.
 Mises en situation.

	Etudes de cas. Entraînements. Jeux de rôles.
--	--