



Prospecter & Développer son réseau commercial

Domaine : Achats / Ventes

Réf. : 2477AV

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Acquérir les techniques de commercialisation traditionnelles et Digitales pour améliorer l'impact de sa prospection.
- Formaliser les outils traditionnels et digitaux d'aide à la vente et à la négociation.

PRÉ-REQUIS

Sensibilisation à l'utilisation du téléphone portable (Apple ou Android) et ordinateur portable.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Moyens pédagogiques : Alternance entre théorie et exercices pratiques. Un support de cours adapté remis à chaque participant. Salle de cours équipée / connexion internet / matériels de projection / Tableaux / Paper Board.

Modalités d'évaluation : Evaluation au fur et à mesure des exercices pratiques / Questionnaire de satisfaction / Attestation de stage / Evaluation sommative par le formateur sur 5 questions.

Formation en présentiel : A l'aide de l'application EDUSIGN, les stagiaires ont un accès afin d'émarger pendant la formation et de répondre à une opinion qualité lors de la fin de la formation.

Formation en distanciel : A l'aide d'un logiciel, les stagiaires interagissent entre eux et avec le formateur / Accès à l'environnement d'apprentissage (supports,...) et aux preuves de suivi (émargements, évaluation, opinion qualité...) via la plateforme Edusign / Convocation avec lien de connexion.

CONTENU ET MÉTHODES MOBILISÉES

- o Qu'est-ce que la prospection ?
- o Les différentes étapes par lesquelles passe un prospect avant de devenir client.
- o Définir la meilleure façon de détecter les prospects qui vous intéressent.

La méthode en amont

DEFINIR VOTRE OBJECTIF D'ACTION

- Qu'attendez-vous concrètement de votre action ?
- Dans quel état d'esprit êtes-vous ?
- Définissez l'action qui va suivre votre prise de contact ?
-

VOUS PREPARER !

- Préparation mentale
- Connaissance de votre client et ou prospect (Fiche de renseignements)
- Impact de votre action de prospection commerciale
- Préparer votre pitch de présentation (Argumentation, valorisation, innovation...)
- Valoriser vos atouts personnels et ceux de votre entreprise

PUBLIC CONCERNÉ

Tout public
L'accessibilité à la formation pour les personnes en situation de handicap est étudiée en amont selon les informations fournies.

DURÉE ET DATES

-Durée :
2 jours soit 14 heures

-Délai d'accès :
Réponse par mail dans les 72h.
En inter : inscription à la prochaine session suivant le nombre de places disponibles.
En intra et en individuel : en fonction du planning déterminé par le client.

-Dates des inter-entreprises :
Nous contacter
.En Intra ou Individuel :
Nous contacter

FORMULES ET TARIFS

Nous consulter

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel, Distanciel.

BESOIN D'AIDE POUR CHOISIR VOTRE FORMATION ?
 **02 32 74 56 94** Numéro unique d'appel

- Adapter vos propositions en fonction de la demande (écoute, échanges...)

PROSPECTS ET CLIENTS

- L'action est la clef du succès. Animer et agir positivement sur votre réseau

FAITES LA DIFFERENCE !

- Comment retenir l'attention ?
- La maîtrise et l'intérêt de vos offres est primordiales
- Sortez du lot : Innovation ??? Intelligence et Sens

LA PROSPECTION PAR LE MARKETING TRADITIONNEL & RELATIONNEL

- Le publipostage de courriers et flyers physiques dans les boîtes aux lettres
- Les salons professionnels
- La publicité dans les journaux et les magazines papiers
- Le publipostage de courriers électroniques (emailing)

LA PROSPECTION PAR LE MARKETING DIGITAL

- Automatisation
- Ciblage
- Zone de Chalandise
- Ubiquité et Mobilité
- Big Data

QUELLES SONT LES MEILLEURES TECHNIQUES DE PROSPECTION DANS L'UNIVERS DU VIRTUEL ET DU MARKETING DIGITAL ?

- La création d'un site Web
- Le développement d'un Blog
- La création d'un livre blanc
- Le Webinaire
- Le « Chatflow »
- Les réseaux Business (Animation, Posts, Social Selling, Google Ads...)

◦ LES APORTEURS D'AFFAIRES

- **Travailler avec des apporteurs d'affaires : Une stratégie commerciale intéressante !**

Présentation enquête supports réseaux digitaux Le WEB / CRM / Social Selling (LinkedIn / Facebook...)

Fiche mise à jour le 23/08/2024

NOS CERTIFICATIONS



CENTRAL TEST
L'ART DE L'ÉVALUATION