# 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 Androïd) 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

- Qu'est-ce que la prospection ?
- Les différentes étapes par lesquelles passe un prospect avant de devenir client**.**
- 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 APPORTEURS 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

© FORCE 7 Formation / Conseil / Coaching - Tous droits de reproduction réservés - contact@force7-formation.fr