

MAÎTRISER LA PROSPECTION COMMERCIALE

Objectif de la formation :

Savoir organiser sa prospection
Appréhender les différentes prises de contact.

Public : Toute personne devant prospecter

Lieu : A déterminer

Pré-requis : Aucun

Durée : 1 jour soit 7h

Accessibilité des publics en situation d'handicap :

Peut être accompagné, aidé par un Partenaire CAP EMPLOI, ou association qui prendra en compte les contraintes liées au poste de travail et à la formation

Moyens et Méthodes pédagogiques :

Exposés, Etudes de cas, Mises en situation, Evaluation, Support stagiaire

Formateurs :

Importante connaissance théorique et compétence pratique dans le domaine du commercial, Sens de la pédagogie

Contenu de la formation :

Les éléments à prendre en compte avant de démarrer sa prospection

- Les différentes étapes de la préparation
- Le ciblage des prospects
- La planification de la prospection

Les bases de l'argumentation

- Elaborer des messages et des scénarii d'approche
- Composer le message initial pour capter et retenir l'attention
- Faire valoir l'entreprise et ses produits
- Personnaliser les envois de documentations

Evaluation :

Mesurer le degré de satisfaction et l'intérêt des participants et leur capacité à mettre en place le savoir et le savoir-faire acquis via un QCM, QUIZZ, une évaluation en début et en fin de formation. Une attestation nominative est fournie à la fin du stage.