



1

Jours

Cibler efficacement ses prospects

dans COMMERCIAL - TECHNIQUES DE PROSPECTION / Réf : CIAL-PROS-01

Objectifs de la formation

- Identifier les différents moyens de prospection disponibles
- Établir un lien avec la direction marketing de l'entreprise
- Identifier les usages et techniques de la prospection
- Distinguer les techniques de phoning

Programme de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront préparés à :

Matin

1. Définir le lien avec la vente et le marketing

- De quels moyens de prospection disposons-nous ?
- Qu'attend le client ?

2. Identifier la structure d'un appel de prospection

- En détail : argumentation, traitement des objections au téléphone
- Signaux d'achat et conclusion
- Décrocher des rendez-vous par téléphone
- Exercice d'intégration au téléphone
- Quels sont les points communs et les différences entre une prospection téléphonique et une visite de prospection ?

Après-midi

3. Examiner les caractéristiques d'une lettre de mailing performante

- Comment capter l'attention et l'intérêt du lecteur ?
- Comment rédiger une lettre de mailing et comment la démarrer ?
- Structure d'une lettre de mailing, une dizaine d'exemples concrets
- Exercices sur base du matériel apporté par les participants

Pré-requis

Aucune connaissance préalable n'est requise pour suivre cette formation

Public cible

Commercial, télévendeur, prospecteur

Pédagogie

Méthodes pédagogiques

- Notre pédagogie est adaptée aux participants et aux spécificités de leur métier. Le stagiaire, au centre du processus d'apprentissage, pourra interagir avec le formateur et les autres participants en faisant part de ses expériences.
- La pédagogie que nous mettons en avant favorise l'assimilation par des outils variés, tels que le jeu pédagogique ou la mise en situation. Véritables leviers de motivation, ces outils interviennent en complément des savoirs transmis directement par le formateur, et permettent à ce dernier de s'inscrire dans une démarche de facilitateur et d'intermédiaire dans l'apprentissage.

Modalités d'évaluation

- Les acquis des participants seront mesurés tout au long de la session de formation.
- L'évaluation privilégiera l'aspect formatif et les interactions participant/formateur. Elle pourra éventuellement prendre l'aspect d'un QCM.
- Une attestation de fin de formation reprendra l'ensemble des objectifs pédagogiques de la formation et sanctionnera l'acquisition des savoirs du participant.

