



2
Jours

Prospecter pour gagner de nouveaux clients

dans COMMERCIAL - TECHNIQUES DE PROSPECTION / Réf : CIAL-PROS-02

Objectifs de la formation

- Définir des objectifs de prospection dans le Plan d'Actions Commerciales
- Cibler les entreprises accessibles
- Mettre en place un tableau de bord pour structurer la démarche de prospection

Programme de la formation

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

Jour 1 - Matin

1. Appliquer un Plan d'Actions de Prospection

- Définir des objectifs de prospection dans le Plan d'Actions Commerciales
- Cibler les entreprises accessibles
- Mettre en place un tableau de bord pour structurer la démarche de prospection

Jour 1 - Après-midi

2. Gérer l'obtention du rendez-vous avec le décideur intéressant

- Faire remonter du contact utile : marketing, salons, prospection directe
- Au téléphone, obtenir le bon interlocuteur
- Argumenter auprès du « bon » décideur

Jour 2 - Matin

3. Conduire le premier entretien

SAS LEXOM

au capital de 25 000,00 €

Siège social : 155 Avenue René Privat - 07000 PRIVAS

N° SIRET : 510 869 274 00066 - RCS Aubenas

Code NAF : 85.59A / N° TVA Intra : FR 74510869274

GROUPE
LEXOM

LES FILIALES DU GROUPE LEXOM :

LEXOM

someformpro
formation professionnelle

supipgv
école supérieure

BIO
FORMATION

DEFI3
TRANSFORMER VOS RESSOURCES EN FORMATION

ALTERCLASS

IRFA

FRANCE CARRIÈRE

- Préparer et structurer l'entretien pour prendre et conserver le leadership
- Prendre contact, cadrer l'entretien
- Mener la découverte, pour révéler et valider des besoins qui nous intéressent

Jour 2 - Après-midi

4. Convaincre pour obtenir un premier engagement

- Répondre aux besoins en démontrant la pertinence et l'originalité de notre offre
- Comprendre les réticences de l'acheteur, les traiter en avançant vers un accord
- Valider l'intérêt de principe

Pré-requis

Aucune connaissance préalable n'est requise pour suivre cette formation

Public cible

Commercial, chasseur, technico-commercial, ingénieur commercial. Toute personne en charge de la prospection commerciale

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.

SAS LEXOM

au capital de 25 000,00 €

Siège social : 155 Avenue René Privat - 07000 PRIVAS

N° SIRET : 510 869 274 00066 - RCS Aubenas

Code NAF : 85.59A / N° TVA Intra : FR 74510869274



LES FILIALES DU GROUPE LEXOM :



