

Prospecter et gagner de nouveaux clients

Référence du module : MOD_2025043

Organisation

Durée : 14 heures (2 jours)

Prix par participant : 420.00 € HT

Modalités et délais d'accès : L'accès à nos formations est initié par l'employeur. Le délai moyen d'accès est de 2 mois. Ce délai peut être adapté en fonction de vos besoins et du planning de nos formateurs.

Organisation des séquences de formation : 2 journées de 7h non consécutives, espacées de 2 semaines afin de donner à chaque apprenant la possibilité de travailler sur la qualification de leur portefeuille et d'établir leur plan de prospection.

Public

Public : Tout collaborateur en charge de la prospection commerciale

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Merci de nous consulter avant validation de la formation.

Pré-requis : Aucun prérequis ni aucune expérience n'est nécessaire pour accéder à cette formation

Objectifs

A l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Organiser son action de prospection
- Obtenir des rendez-vous de prospection qualifiés
- Donner envie au prospect de changer de fournisseur

Contenu

Jour 1 : (7 heures)

Organiser son action de prospection

- Mettre en place une dynamique de prospection motivante et efficace (3h30)
 - Pourquoi prospecter
 - Comprendre les enjeux pour l'entreprise
 - Définir ses cibles
 - Constituer son fichier de prospection
- Choisir ses moyens de prospection (3h30)
 - Approche directe (tél, mail, présentiel...)
 - Approche indirecte (Salons, conférences, recommandation...)
 - Gérer son planning de prospection (Timer sa prospection, créer un rythme de prospection)
 - Maîtriser son plan de prospection

Jour 2 : (7 heures)

Obtenir des rendez-vous de prospection qualifiés (3h30)

- Débrief autour de leur plan de prospection individuel réalisé en autonomie suite au jour 1
- Réussir mon entretien de prospection et obtenir le rendez-vous
 - Préparer mon mental de chasseur (si on me ferme la porte, j'entre par la fenêtre)
 - Maîtriser les techniques d'accroche
 - Structurer son entretien pour décrocher le rendez-vous
 - Créer un climat de confiance

- Créer un pitch percutant
- Qualifier ses interlocuteurs

Donner envie au prospect de changer de fournisseur (3h30)

- Maîtriser les différentes techniques de communication
 - Adopter une communication positive
 - Pratiquer l'écoute active
 - Identifier les leviers potentiels de motivation du prospect
 - La méthode SONCAS
 - Adapter sa communication au média (tél, face à face...)
- Réussir le premier contact de façon approprié
 - Accrocher l'intérêt du prospect
 - Faire une découverte efficace
 - Argumenter pour convaincre
 - Traiter les objections
 - Transformer une objection en élément positif
 - Quels sont les différents types d'objections
 - Quand et comment traiter les objections
 - Conclure positivement l'entretien quelque soit l'issue
- Assurer le suivi de sa prospection
 - S'assurer de la pérennité de la collaboration avec son prospect
 - Fidéliser son prospect devenu client
 - Mon client prescripteur et apporteur d'affaires

Modalités pédagogiques

Les méthodes pédagogiques utilisées seront des méthodes participatives où les participants découvriront par eux-mêmes un nouveau contenu, le formateur grâce au questionnement leur permettra de trouver des réponses pertinentes. Des méthodes actives basées sur des mises en situations pratiques et des études de cas, le formateur fera faire puis donnera du sens afin de conceptualiser l'apprentissage. Les moyens pédagogiques utilisés seront des mises en situations, des exercices pratiques, des questionnaires ainsi que des jeux de rôle.

Supports pédagogiques utilisés : Vidéos, cartes de force, jolts de thiagi, jeux de rôle.

Documentation remise aux stagiaires : Fiches mémos, bibliothèque d'arguments, Microsoft Forms.

Modalités d'évaluation et de suivi

Le formateur aura recours à plusieurs sortes d'évaluations : L'évaluation des acquis en début de formation, le recueil des attentes, des évaluations diagnostiques pour diagnostiquer le niveau de connaissances des apprenants, des évaluations formatives pour valider ou ajuster l'encours de l'apprentissage et accompagner la progression de celui-ci, des évaluations sommatives en fin de formation pour valider les acquis. Pour recueillir son appréciation et ses suggestions sur la formation, le participant recevra une évaluation à chaud à l'issue de la formation puis une évaluation à froid 2 mois après la formation.

Validation

Certificat de réalisation

Contacts

- **Catherine GOHAU**, Responsable RH Pôle Franchise et QVT Groupe - Contact handicap
cathgo@lamiecaline.com ou 02.51.59.19.19
- **Marie LE TRANOUÉZ**, Responsable école de formation
mariel@lamiecaline.com ou 02.51.59.99.87