

PROGRAMME DE FORMATION

- INTRA /// INTER /// SUR MESURE /// - www.formationccilandes.fr



CCI LANDES



DES HOMMES ET DES FEMMES POUR ENTREPRENDRE



PROSPECTER ET GAGNER DE NOUVEAUX CLIENTS- 3 JOURS

Prérequis : connaissances de base de la relation commerciale

Objectifs : améliorer le process de prospection, de la constitution de fichiers à leur exploitation

Aptitude : organiser sa stratégie de prospection, exploiter une liste de prospects et suivre ses actions avec un tableau de bord

Compétences : analyser son secteur d'activité et définir son potentiel, organiser une prospection efficace, formaliser une méthode de prospection téléphonique, maîtriser la relation client au téléphone et s'adapter à ses interlocuteurs, vendre, établir et suivre ses devis

Durée : 3 jours, soit 21 heures

Délai d'accès : 72 heures

Tarifs : sur devis (conditions générales de vente accessibles sur notre site internet : www.formationccilandes.fr)

Méthodes mobilisées : support de cours, échanges, tours de table, ludopédagogie, mises en situation

Modalités d'évaluation : QCM et entretien oral au cours et à la fin de l'action de formation

Accessibilité : locaux accessibles aux Personnes à Mobilité Réduite



PROGRAMME INDICATIF

Première demi-journée :

Thème 1 : les fondamentaux de la prospection

- ◆ Pourquoi prospecter
- ◆ Les clés de la réussite
- ◆ Les outils de la prospection

Thème 2 : analyser son secteur d'activité et définir son potentiel

- ◆ Etude de la zone de chalandise
- ◆ Cibler la clientèle et découvrir son parcours d'achat

Deuxième demi-journée :

Thème 1 : l'organisation d'une prospection efficace

- ◆ La gestion du temps et rétro planning
- ◆ Préparer ses pitches d'accroche

Thème 2 :

- ◆ La gestion du fichier client et outils de suivi
- ◆ Mise en pratique

MAJ janvier 2020



VOTRE CONTACT

Centre de Formation Continue de La Chambre de Commerce et d'Industrie des Landes
Siret : 184 000 024 000 10 – N° de déclaration d'activité 72 40 P 0038 40 – n° Datadock 0002338
Contact : formation@landes.cci.fr – Programmes et inscription sur www.formationccilandes.fr

PROGRAMME DE FORMATION

- INTRA /// INTER /// SUR MESURE /// - www.formationccilandes.fr



CCI LANDES



DES HOMMES ET DES FEMMES POUR ENTREPRENDRE

Troisième demi-journée :

Thème 1 : formaliser une méthode de prospection téléphonique

- Le script et le contenu d'un appel
- Comment passer les barrages et filtres avec élégance
- La prise de contact avec le décideur
- Les outils et astuces pour obtenir le contact

Quatrième demi-journée :

Thème 1 : maîtriser la relation client au téléphone et s'adapter à ses interlocuteurs

- Les typologies de décideurs
- Répondre aux objections avec aisance

Thème 2 : mise en application, jeux de situation

Cinquième demi-journée :

Thème 1 : établir un contact optimal avec son prospect

- Découvrir les besoins du client - Cerner les motivations d'achat – Profiler le prospect/client
- Elaborer un argumentaire ciblé, structuré et pertinent selon le profil du client

Thème 2 : savoir gérer les objections

- Comprendre les origines et les raisons de l'objection - Faire face à l'objection prix
- Retirer les freins à la décision d'achat et mettre en valeur son professionnalisme
- Analyser les signes, le moment et comment conclure

Sixième demi-journée :

Thème 1 : établir et suivre ses devis

- Rédiger et suivre son devis dans le respect de la législation et de sa charte commerciale

Thème 2 : évaluation



VOTRE CONTACT