



PROGRAMME DE FORMATION

INTRA • INTER • SUR MESURE

ACCUEIL VENTE RELATION CLIENT

LES TECHNIQUES
DE PROSPECTION
GAGNANTES

3 JOURS

Prérequis : connaissances de base de la relation commerciale et de la bureautique (tableurs)

Objectifs : Optimiser la conquête de nouveaux clients en formalisant une stratégie, des pratiques et des outils de prospection. Préparer et conduire un entretien de vente auprès de cibles de particuliers et professionnels

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



www.formationccilandes.fr

PROGRAMME INDICATIF



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 en utilisant les outils d'intelligence artificielle IA comme ChatGPT
- Cibler la clientèle et découvrir son parcours d'achat

THÈME 3 : L'ORGANISATION D'UNE PROSPECTION EFFICACE

- La gestion du temps et rétro planning
- Préparer ses pitches d'accroche en utilisant les outils d'intelligence artificielle IA comme ChatGPT
- La gestion du fichier client et outils de suivi
- Mise en pratique

THÈME 4 : FORMALISER UNE MÉTHODE DE PROSPECTION TÉLÉPHONIQUE

- Le script et le contenu d'un appel en utilisant les outils d'intelligence artificielle IA comme ChatGPT
- Comment passer les barrages et filtres avec élégance
- La prise de contact avec le décideur
- Les outils et astuces pour obtenir le contact

THÈME 5 : MAÎTRISER LA RELATION CLIENT AU TÉLÉPHONE ET S'ADAPTER À SES INTERLOCUTEURS

- Les typologies de décideurs
- Répondre aux objections avec aisance

THÈME 6 : MISE EN APPLICATION, JEUX DE SITUATION

THÈME 7 : 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 en utilisant les outils d'intelligence artificielle IA comme ChatGPT

PROGRAMME INDICATIF



THÈME 8 : 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

THÈME 9 : ÉTABLIR ET SUIVRE SES DEVIS

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

THÈME 10 : ÉVALUATION



Pour plus d'informations :
formationccilandes.fr
05 58 05 44 81

