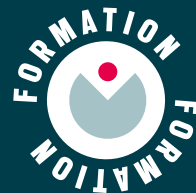




FORMATION  
CONTINUE



# PROSPECTER ET GAGNER DES NOUVEAUX CLIENTS

## Informations pratiques

- Objectifs : Maîtriser les techniques pour développer un plan de proposition efficace et réussir ses entretiens.
- Prérequis : Aucun
- Public : Vendeurs, technico-commerciaux, chargés de clientèle.
- Durée : 2 jours, soit 14 heures.
- Délai d'accès : 72 heures
- Méthodes mobilisées : Apports théoriques, études de cas, mises en situation, échanges interactifs
- Modalités d'évaluation : QCM de fin de formation

## Compétences développées

- Organiser son action de prospection
  - Obtenir des rendez-vous de prospection qualifiés
  - Donner envie au prospect de changer de fournisseur
- Accessibilité : locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite. Nous vous invitons à nous faire part de vos besoins spécifiques avant le début de la formation si vous êtes en situation de handicap. Nous nous efforcerons d'y répondre au mieux.



**Votre Contact**

 CCI LANDES

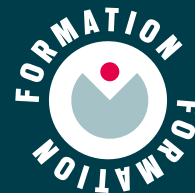
293, Avenue du Maréchal Foch-BP 137- 40003 MONT DE MARSAN Cedex  
NDA : 7240P003840 auprès du préfet de Région Aquitaine  
Siret : 18400002400010



[www.landes.cci.fr](http://www.landes.cci.fr)

# DÉTAILS DE LA FORMATION

## Programme indicatif



### 1- Organiser son Action de Prospection

- Se préparer : Construire/optimiser son fichier de prospection, son pitch, son argumentaire
- Les attitudes : Faire tomber ses propres à priori ; Comment mener la discussion ; Le ton devoix, le phrasé.
- Le phoning : L'Ice-breaker ; Le pitch ; La méthode de prise de RDV (technique de l'entonnoir) ; Le traitement des objections ; Le closing
- Les bonnes pratiques : L'organisation de la prospection ; Le suivi de prospection ; Valoriser ses réussites.
- Préparer son fichier client : Qu'est-ce qu'un bon fichier ? Les comportements gagnants du vendeur par téléphone ; Comprendre le processus de prise de décision du client et convaincre

### 2- Convaincre et Fidéliser les Prospects

- Maîtriser chaque étape de l'entretien commercial au téléphone : Passer les barrages ; L'ice-breaker ; Ecouter ; Evaluer ; Argumenter ; Gérer les objections Conclure.
- Générer des ventes additionnelles : Maîtriser dans sa totalité l'offre commerciale ; Connaître ses clients : historique, retour d'informations Détecter le moment opportun pour proposer.
- Utiliser les outils adaptés : L'argumentaire de vente, les arguments commerciaux ; La fiche contact ; Les outils de suivi : comprendre l'importance d'un outil GRC (Gestion Relation Client) ; Les outils de mesure et d'analyse des résultats.
- Relancer avec efficacité : Organiser le rythme de relance ; Procéder à un rappel
- Débriefing une vente : Savoir analyser sa vente : les raisons d'un échec, les raisons d'un succès ; Savoir rebondir après une vente difficile.

**Votre Contact**



293, Avenue du Maréchal Foch-BP 137- 40003 MONT DE MARSAN Cedex  
NDA : 7240P003840 auprès du préfet de Région Aquitaine  
Siret : 18400002400010



[www.landes.cci.fr](http://www.landes.cci.fr)