CCI Formation
Aix-Marseille-Provence

Ref : NA
Code RNCP / RS : NA
Fiche générée le : 2022-07-01 11:58:15

PROSPECTER ET SE DEVELOPPER

En résumé

Bâtir une stratégie de prospection adaptée à chacune de ses cibles est primordial pour conquérir de nouveaux clients.

Objectifs

Connaître et utiliser les outils de prospection adaptés pour développer son fichier de prospects, acquérir et fidéliser de nouveaux clients
Maîtriser les techniques de communication, de relance et de fidélisation
Déterminer ses cibles, sa stratégie d'approche et préparer son plan d'actions de prospection

» Participant

Responsables, commerciaux, ingénieurs d'affaires, KAM Dirigeants d'entreprise et créateurs d'entreprise

» Pré-requis

Cette session ne nécessite aucun prérequis particulier

Programme

Préparer la prospection
- Définir ses objectifs, ses cibles, les marchés dans le cadre de la politique commerciale de l'entreprise
- Mettre en place un plan d'action de prospection, établir et respecter son planning
- Sourcing et recherche de prospects : recherche de fichiers, les sources (internes, externes), constitution d'une base de données, la segmentation, analyse, segmentation et tests
- Préparer son argumentaire en fonction des cibles abordées

Organiser sa prospection
- Développer l'efficience commerciale
- Les temps d'une prospection performante
- Planifier les étapes

Maîtriser les techniques de communication
- Savoir écouter pour développer un climat de confiance
- Développer son questionnement
- Argumenter pour convaincre

Développer de nouvelles actions de prospection
- Développer les attitudes de création de réseau
- Par l'événement : les principes de l'action événementielle
- Les événements à distance : webinar
- Par le partenariat : les principes du gagnant- gagnant
- Par les outils du marketing direct
- Déceler les limites de chaque média de prospection

Sourcer les lieux, événements, interlocuteurs en lien avec son activité commerciale : workshop « générateur de contacts »

Réussir ses entretiens de prospection
- Se motiver dans la pratique
- S'entraîner aux différentes phases de l'entretien quelque soit le média de prospection : mises en situation

Acquérir les bonnes pratiques de la relance
- Choisir les temps de relance et organiser la relance en fonction des cibles
- Mettre en place la synergie des canaux de communication avec son prospect
- Savoir créer les opportunités de contact

Acquérir les bonnes pratiques de la fidélisation
- Les techniques pour fidéliser et leurs mises en œuvre

CCI Formation
Aix-Marseille-Provence

Ref : NA
Code RNCP / RS : NA

PROSPECTER ET SE DEVELOPPER

Méthodes, moyens et suivi

» Méthodes pédagogiques

Nombreux exercices pratiques et cas de synthèse pour acquérir les bons réflexes.
- Alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques.
- Pédagogie active : échanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises
- Support de formation remis aux participants.

» Moyens techniques

» Moyen d'appréciation de l'action

Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

» Suivi de l'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.
Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

» Accessibilité

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.
CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation.
N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent Handicap pour que nous étudions votre demande.
Un conseiller formation vous répondra sous 48h.

CCI Formation
Aix-Marseille-Provence

Ref : NA
Code RNCP / RS : NA

PROSPECTER ET SE DEVELOPPER

Évaluations de la formation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.
Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

Intervenant

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation.
Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Formation en Inter

1305€ net de taxe / personne certification non comprise

Durée

2 jour(s)
14 heure(s)

Autres détails