



GENIEFORMATION
FORMATIONS PROFESSIONNELLES

Génie Formation

<http://genieformation.com>

2, Lotissement Les Poiriers
97122, Baie-Mahault,
Convenance, Gaudeloupe

Durée : 2 jours (14 heures)

Prix : 2 225 € HT



PROSPECTER ET GAGNER DE NOUVEAUX CLIENTS

1. Préparer sa prospection

Définir ses cibles
Constituer son fichier de prospection
Déterminer le potentiel et l'accessibilité des prospects
Choisir ses moyens de prospection :

les techniques d'approche directe (mailing, téléphone, e-mailing)
les techniques d'approche indirecte : salons, conférences, webinars, recommandation, essai gratuit ; les réseaux sociaux

2. Obtenir des rendez-vous de prospection qualifiés

Qualifier ses interlocuteurs
Franchir les différents barrages
Accrocher l'intérêt de l'interlocuteur
Argumenter le bénéfice du rendez-vous
Rebondir sur les objections courantes
Accepter le refus... pour mieux revenir
Mise en situation
Entraînements à la prise de rendez-vous téléphoniques

3. Réussir le premier entretien prospect en face-à-face

Réussir le premier contact par des comportements appropriés
Accrocher l'intérêt du prospect
Questionner pour comprendre les besoins explicites et implicites
Engager vers l'action : argumenter pour convaincre
Conclure positivement l'entretien, quelle que soit l'issue
Mises en situation sur le face à face de prospection

4. Assurer le suivi de sa prospection

Mettre en place un plan de prospection
Créer un rythme de prospection
Établir un plan de relance et de suivi
Saisir toutes les occasions de rester dans le paysage du prospect
Faire de chaque client un apporteur d'affaires
Mise en situation
Construction de son plan de prospection

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

PUBLIC CONCERNÉ PAR LA FORMATION

Toute personne en charge de la prospection commerciale ou devant relever un challenge de prospection
Commercial, chasseur, technico-commercial, ingénieur commercial, ingénieur d'affaires



Prérequis à la formation :
Aucun