

PROGRAMME DE FORMATION



CCI LANDES



DES HOMMES ET DES FEMMES POUR ENTREPRENDRE

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

PROSPECTER LES PROFESSIONNELS ET PARTICULIERS – 3 JOURS

Objectifs de la formation :

- 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.

Modalités : Action de 21heures en présentiel, inter ou intra entreprise.

Animée par un formateur qualifié et expérimenté via des apports théoriques, exercices interactifs et mises en situations.

Validation : Attestation d'acquisition**Public :** Dirigeants, salariés et demandeurs d'emplois**Prérequis :** Aucun**Date, Lieu et Tarif :** www.formationccilandes.fr - rubrique calendrier ou nous consulter (devis)

CONTENU PÉDAGOGIQUE INDICATIF

JOUR 1 – POINT SUR LES CLES DE LA REUSSITE**Analyser son secteur d'activité et définir son potentiel**

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

Les fondamentaux de la prospection

- Les outils de la prospection
- Comment donner du sens
- La motivation : 1^{ère} clé

L'organisation d'une prospection efficace

- La gestion du temps et rétro planning
- Préparer ses pitches d'accroche
- La gestion du fichier client et outils de suivi

JOUR 2 - LA PROSPECTION TELEPHONIQUE**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

Maîtriser la relation client au téléphone et s'adapter à ses interlocuteurs

- Les typologies de décideurs - Répondre aux objections avec aisance

JOUR 3 – LA CONDUITE DE L'ENTRETIEN DE VENTE**Les étapes de la vente**

- 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
- 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

Etablir et suivre ses devis

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



VOTRE CONTACT

Marie-Luce FERRY, Responsable du service Formation

SIRET : 184 00002400010 - N° de déclaration d'activité : 7240 P 003840

Tél. 06 79 92 47 15 – ml.ferry@landes.cci.fr