



Prospect et gagner des nouveaux clients

Management & Commerce



2 à 3 jours



En présentiel

Créée et animé par Quentin DURAND

OBJECTIF

Organiser son plan de prospection et le suivi, obtenir des rendez-vous de prospection, convaincre le prospect.

PUBLIC

Tout public

Ressources pédagogiques

Un formateur, un ordinateur, un vidéo projecteur, un tableau, connexion internet requise.

Tarifs

1 000€/jour

Méthodes pédagogiques

Exposer alternant théorie et pratique, études de cas, correction, travaux pratique et ateliers, support de cours fourni.

Aucun prérequis

Évaluation et validation de fin de parcours

Évaluation formative par le formateur pendant le programme. Évaluation des acquis à la fin de la session.



Plus de renseignements ? 06 48 73 90 36

Modalités et délais d'accès : inscription après validation du devis ou de la convention – délai moyen 2 à 4 semaines.
Accessibilité handicap : adaptation possible après étude des besoins avec l'entreprise cliente. Un référent handicap peut être mobilisé si nécessaire afin d'étudier les aménagements possibles.



Description du programme.



06 48 73 90 36



quentin.durand@live.fr



ORGANISER SA PROSPECTION



Définir ses cibles.

Constituer son fichier de prospection.

Déterminer le potentiel et l'accessibilité des prospects.

Choisir ses moyens de prospection

- approche directe: mailing, téléphone, e-mailing :
- approche indirecte: salons, conférences, webinars, recommandation, essai gratuit, etc

RÉUSSIR LE PREMIER ENTRETIEN DE PROSPECTION



Réussir le premier contact par des comportements appropriés.

Accrocher l'intérêt du prospect.

Questionner pour comprendre les besoins explicites et implicites.

Engager vers l'actio: argumenter pour convaincre.

Conclure positivement l'entretien, quelle que soit l'issue.



OBTENIR DES RENDEZ-VOUS DE PROSPECTION QUALIFIÉS



Qualifier ses interlocuteurs.

Franchir les différents barrages.

Accrocher l'intérêt de l'interlocuteur.

Rebondir sur les objections courantes.

Accepter le refus

Utiliser LinkedIn pour obtenir des rendez-vous : améliorer la visibilité de son profil ; trouver ses cibles client; susciter l'intérêt en ligne.

ASSURER LE SUIVI DE SA PROSPECTION



Mettre en place un plan de prospection.

Créer un rythme de prospection.

Etablir 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.

