



Augmentez votre puissance de vente Grâce à une prospection efficace

Durée : 2 jours

DESCRIPTION DU PROGRAMME DE FORMATION

Destiné aux commerciaux qui :

- Possèdent les techniques de vente et qui veulent confronter et renouveler leurs pratiques.
- Souhaitent intégrer de nouvelles techniques d'excellence commerciale.
- Ont un challenge de prospection à relever.

Objectifs :

2 journées intensives pour :

- Acquérir les méthodes, techniques et astuces pour concevoir sa stratégie de prospection
- Mettre au point son plan optimal de prospection et mener à bien sa recherche effective de nouveaux clients
- Renforcer ses capacités pour mieux concentrer ses efforts et talents vers ses clients
- Utiliser des outils simples et opérationnels permettant de gérer de façon rentable son secteur de vente et mesurer ses résultats

Axes de travail :

1. Faire le point sur votre propre organisation

- Réflexion sur la fonction commerciale terrain
- Autodiagnostic
- Les 4 clés d'une bonne organisation : anticipé, hiérarchisé, planifié, contrôlé

2. Entretenir son énergie de "chasseur"

- Lever les freins psychologiques
- Être à l'écoute de son mental et de ses émotions
- Se programmer positivement
- Surmonter les a priori
- Maintenir sa motivation

3. Organiser son plan de prospection

- Planifier
- Maîtriser les dérives
- Analyser son portefeuille client
- Cibler les prospects utiles
- Définir ses priorités
- Identifier les démarches possibles

4. Préparer ses visites

- Qualifier ses rendez-vous
- S'organiser matériellement
- Choisir un objectif adapté

5. Mener l'entretien de prospection

- Gagner la confiance du prospect :
- Enclencher une relation dès le premier contact
- les stratégies de questionnement gagnantes
- démontrer sa capacité d'écoute et de compréhension
- Identifier les préoccupations
- Détecter les besoins
- Proposer la solution

6. Exercer le suivi de la prospection

- Mesurer les résultats
- Les ratios du succès

Méthode pédagogique

- Ce séminaire est basé sur une pédagogie active. Il implique une forte participation des stagiaires. Il permet à chaque participant de se situer et de prendre conscience de ses comportements habituels dans l'action de prospection.
- A chaque phase du parcours, des entraînements intensifs contribuent à l'intégration stimulante des outils et concepts présentés.
- Les exercices, les jeux de rôles permettent à chaque participant de travailler sur des situations difficiles qu'il rencontre afin d'améliorer sa pratique et construire sa « boîte à outils » personnelle.