

CONQUÉRIR ET PROSPECTER DE NOUVEAUX CLIENTS

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Définir son objectif
- Faire adhérer un prospect
- Entendre les objections et les motivations
- Adapter son argumentaire à son interlocuteur



DE 2 HEURES À 1 JOURNÉE (7 HEURES)



1 À 2 FORMATEURS SELON LE BESOIN



TOUT PUBLIC, COLLABORATEURS ET MANAGERS



PRÉSENTIEL, DISTANCIEL OU MIXTE POUR
12 STAGIAIRES MAXIMUM



CONTACTEZ-NOUS POUR SÉLECTIONNER DES
DATES DE FORMATION



À PARTIR DE 600€ PAR SESSION



AUCUN PRÉREQUIS N'EST DEMANDÉ POUR
PARTICIPER À CETTE FORMATION

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Saynètes
- Vidéos
- Apports théoriques et pratiques
- Mises en situation
- Echanges interactifs
- Présentation Powerpoint
- Plateforme LMS

Les moyens et supports mobilisés sont employés en fonction des besoins identifiés.

Nos Intervenants :

Nos Formateurs sont des experts de la thématique et reconnus dans le métier : consultez leur profil dans notre CVthèque accessible en ligne.

Certification non concernée

CONTENU DE LA FORMATION

Prendre du recul sur la démarche de prospection

Saynète théâtrale : « La prospection »

- Identifier les comportements positifs et ceux à éviter dans la saynète
- Comprendre l'impact des dysfonctionnements mis en scène
- Prendre du recul sur ses propres comportements

Echange d'expérience

- Exprimer les freins à la prospection
- Cerner les difficultés des participants

AXE 1

Travailler son approche client

Jeu des grandes répliques

- Savoir répondre aux objections les plus courantes

Mises en situations

- Lors des mises en situations, le stagiaire sera amené à rencontrer différents types de clients :
 - L'hésitant
 - L'expert
 - L'ami
 - L'habitué
 - Le rancunier
 - Le prétentieux

Apports pédagogiques

- Les étapes de l'entretien
- Le questionnement
- La découverte des besoins
- La reformulation
- La construction de l'argumentaire
- La conclusion et le suivi

AXE 2



ACCOMPAGNEMENT POST-FORMATION EN OPTION