

Publics

Toute personne ayant besoin de prospecter (Salariés, Indépendants, Entrepreneurs...)

Prérequis

Avoir une offre commerciale structurée, connaître les différents réseaux sociaux professionnels, avoir une aisance téléphonique.

Objectifs

- Utiliser les nouveaux outils de prospection
- Savoir prospecter efficacement
- Toucher ses prospects utiles
- Générer des rendez-vous

Durée

2 jours en présentiel

Tarif

Intra 1600 € net (Maximum 4 personnes)

Inter 800 € net (Minimum 3 personnes)

Lieu

Ile-de-France

Prospection Commerciale Multicanal

PROGRAMME

I. INTRODUCTION

- ✓ Les règles d'or de la prospection

II. PREPARATION

- ✓ Définir ses cibles
- ✓ Définir ses outils informatiques pour le suivi de sa prospection/prise de rendez-vous
- ✓ Construire son argumentaire (Méthode CAPB/Objections)
- ✓ Préparer des modèles type de mails, compte sociaux...
- ✓ Les erreurs à éviter

III. OBTENIR DES RDV

- ✓ Utiliser les différents canaux pour toucher mes prospects.
- ✓ Franchir les différents barrages.
- ✓ Accrocher l'intérêt de l'interlocuteur. (Méthode AIDA)
- ✓ Argumenter le bénéfice du rendez-vous.
- ✓ Rebondir sur les objections courantes.
- ✓ Conclure sur le rendez-vous et rappel des objectifs gagnant-gagnant
- ✓ Suivre son action de prospection et résultats

METHODE PEDAGOGIQUE

Visionnage de vidéos, Méthode du Métaplan (Objections & Arguments), Entraînement par simulation

Les + Formation

- ✓ Je sais intéresser et attirer des prospects
- ✓ Je maîtrise mon argumentaire pour prendre un rendez-vous utile
- ✓ Je sais analyser mon activité pour l'améliorer