

COMMERCIAL
VENTE

Renforcer sa prospection
et maîtriser l'entretien de prospection

Public	Responsables commerciaux itinérants, technico-commerciaux
Objectifs de formation	<ul style="list-style-type: none"> ● Comprendre les enjeux et construire sa démarche de prospection ● Maîtriser les techniques d'entretien de prospection ● Travailler son argumentaire orienté client
Prérequis	Débutant au contact du client, ou tout niveau d'expérience de la vente
Contenu pédagogique	<p>Comprendre les enjeux : pourquoi prospecter ? Construire sa démarche de prospection : qui prospecter ? comment prospecter ? avec quels outils de prospection ? Maîtriser l'entretien de prospection : la prise de RV, les différentes phases de l'entretien de prospection Elaborer son argumentaire orienté prospect Mise en pratique via des jeux de rôles vidéoscopés Bilan et axes de progrès individuels</p>
Méthodes pédagogiques	<p>Formation participative Séquences d'apports pédagogiques, échanges, jeux pédagogiques et mises en pratique opérationnelle Training vidéoscopés et analysés - entretiens de découverte du prospect et entretiens de vente Atelier pratique d'élaboration d'argumentaire personnalisé Support de formation complet remis aux participants</p>
Durée	2 jours
Modalités organisationnelles et logistiques	<p>Toute France Intra-entreprise ou inter-entreprises Lieu géographiquement défini au plus près des stagiaires</p>
Moyens techniques	Caméscope, trépied vidéo, vidéoprojecteur, ordinateur portable, amplificateur audio
Validation de formation	Signatures de la feuille de présence par demi-journée et délivrance d'une attestation de formation en fin de session.
Responsable du stage	Stéphane Urban