

Prospection et prise de rendez-vous BtoB

Prospecter et gagner de nouveaux clients

Performance commerciale (V2021DECEMBRE-06)



Objectifs opérationnels

Cette formation à la vente apporte aux commerciaux les techniques et réflexes pour affiner leur discours, acquérir des réflexes face aux objections, gagner en aisance, en confiance et en ténacité.



Aptitudes et compétences acquises à l'issue de la formation

- Organiser son action de prospection.
- Obtenir des rendez-vous de prospection qualifiés.
- Mettre en place un discours en ligne différenciant, professionnel et efficace.
- Construire des accroches et arguments en fonction de votre secteur d'activité.
- Travailler sur la capacité de répondre face aux objections et aux barrages.
- Entretenir son mental de chasseur.

Pour qui ?



Public concerné

- Commercial, chasseur, technico-commercial, ingénieur commercial, ingénieur d'affaires, assistant, etc.
- Commercial, technico-commercial, qui souhaite se perfectionner en intégrant de nouvelles compétences.



Prérequis

- Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis pour suivre cette formation.
- Maîtrise du français lu, écrit, parlé Niveau A2/B1 (indispensable pour la prise de connaissance et la signature des documents de travail).

Modalités pratiques



Durée & Délais d'accès

- Durée : De 14h de formation.
- Délais d'accès : Selon disponibilité et durée (nous consulter).



Format

- Inter et Intra-entreprise
- Ajustements possibles : toute variante doit faire l'objet d'un programme sur-mesure.
- Présentiel
- De 2 à 8 personnes maximum



Tarif

- Nous consulter selon la durée et le niveau



Prospection et prise de rendez-vous BtoB

Prospecter et gagner de nouveaux clients

Performance commerciale (V2021DECEMBRE-06)

Parcours pédagogique



Méthodes & supports pédagogiques

Méthodes pédagogiques

- Mises en situation sur des cas proposés par le consultant et les participants
- Echanges d'expériences et analyses de pratiques
- Débriefing et conseils personnalisés par le consultant
- Jeux pédagogiques et exercices pour mieux se connaître, mieux comprendre ses réactions et leur impact
- Support de formation

Moyens techniques

- PC ou tablette et vidéoprojecteur ainsi que ressources multimédia et PC ou tablette et vidéoprojecteur ainsi que ressources multimédia et paperboard.



Programme de formation

- Préparer son appel avec la méthode des 3A
- Soigner sa formule de présentation
- Déterminer son objectif d'appel et travailler son accroche
- Franchir les barrages

- Anticiper et répondre aux objections avec la méthode AIR
- Renforcer l'efficacité de ses arguments
 - Les 4 registres d'argumentation
 - Limites et risques de chaque registre
 - Présentez vos arguments

- Identifier la structure de l'entretien de vente au téléphone: la méthode des 6C
- S'entraîner avec des simulations dans votre domaine d'activité en utilisant l'ensemble de la méthode.

- Verrouiller l'accord du rendez-vous et conclure son appel
 - Conclure efficacement une vente
 - Comment conclure une vente plus vite ? Voici les techniques de closing commercial

- Cas pratiques



Intervenant

- Formateur(s) experts dans la vente et la relation client et reconnus dans leur métier.



Evaluation

- Validation des acquis de la formation au fur et à mesure de la progression.
- Compte rendu formateur

- Cette formation fait l'objet d'une mesure de la satisfaction globale des stagiaires sur l'organisation et les conditions d'accueil, les qualités pédagogiques du formateur ainsi que les méthodes, moyens et supports utilisés.