

« PROSPECTER EFFICACEMENT »

Durée totale de la formation : 7 heures - **Lieu :** Visio ou présentiel
Nb de participants à la formation : Maximum 8 personnes
Budget de la formation : Nous consulter - **Intervenant :** Sylvie DA SILVA

Public concerné :

Tout public

Pré requis :

Être au contact des clients

Objectifs de la formation :

- Prospecter et trouver de nouveaux clients.
- Utiliser les techniques de vente et de relation client par téléphone pour être plus performant.
- Gagner en efficacité, améliorer votre professionnalisme en communiquant mieux

Moyens techniques et outils mis à disposition :

Formation animée en présentiel ou en Visio

Moyens et méthodes pédagogiques :

Support formateur partagé - Support de formation envoyé par mail

Pédagogie active et participative. Exercice de mise en application / tests débriefés et corrigés avec le formateur et construction d'un guide de prospection. Temps Questions / réponses à la fin de chaque module

Moyens d'évaluation des acquis mis en œuvre :

Rendez-vous d'évaluation des besoins réalisés en amont de la formation

Questionnaire d'attentes individuel envoyé par mail avant la formation

Validation des acquis : Réalisation et validation des mises en situation professionnelles à partir de cas concrets

Envoi d'une évaluation de la formation / Remise d'une attestation de formation

Accessibilité aux personnes handicapées :

La loi du 5 septembre 2018 pour la « liberté de choisir son avenir professionnel » a pour objectif de faciliter l'accès à l'emploi des personnes en situation de handicap. Notre organisme tente de donner à tous les mêmes chances d'accéder ou de maintenir l'emploi. Nous pouvons adapter certaines de nos modalités de formation, pour cela, nous étudierons ensemble vos besoins. Pour toutes questions, merci de contacter Sylvie Da Silva au 0616571566 ou par mail contact@enquete2sens.com

Contact :

Pour obtenir des renseignements sur cette formation, merci de contacter Sylvie Da Silva par téléphone au 0616571566 ou par mail contact@enquete2sens.com

Modalités d'inscription et délais d'accès à notre formation :

Pour participer à nos formations, merci de contacter : Sylvie Da Silva par téléphone au 0616571566 ou par mail contact@enquete2sens.com pour programmer un rendez-vous de préparation en Visio ou en présentiel selon vos disponibilités et obtenir votre fiche d'évaluation de vos besoins et votre questionnaire d'attentes individuel.

Un questionnaire, un CV ou toute autre pièce peuvent vous être demandés afin que nous puissions nous positionner sur votre niveau à l'entrée de la formation.

Une fois votre inscription validée, nous vous adresserons la convention de formation et une convocation vous sera envoyée par mail 1 semaine avant le début de la formation.

En cas de subrogation de paiement, un accord du financeur doit nous être parvenu avec le début de la formation.

Introduction (30 min) :

Présentation de la formation (objectifs, programme et organisation), du formateur et du participant.
Réalisation et débriefe du test d'autodiagnostic initial de positionnement pour atteinte des objectifs

MODULE 1 (3h) :

Réflexion sur notre métier de commercial

Notre stratégie et nos objectifs d'appel

Nos atouts pour convaincre

Quelle est la posture pour un échange gagnant-gagnant ?

L'importance du langage verbal et du non verbal

Tenir compte des besoins fondamentaux

Quels sont vos avantages relationnels ?

La confiance en soi

Exercice : Identifier ses forces et ses faiblesses

S'adapter à chaque particularité client

S'imposer et rester leader de l'entretien client

Personnalisation de la relation

Exercice de communication (méthode DISC)

MODULE 2 (3h30) : Réussir son entretien de prospection

Les étapes incontournables pour convaincre

Elargir notre écoute : quels éléments obtenir, quelles questions poser ?

Pratiquer l'écoute active et positive

Questions ouvertes/fermées/de découverte/de motivation

Argumenter et personnaliser : les mots qui font « mouche »

Exercice : Construire un argumentaire adapté

Conseiller et vendre nos « plus »

Recevoir les objections et les transformer en appui pour convaincre

Technique de réponse à l'objection

Les particularités de la prospection téléphonique

Quelques techniques pour obtenir plus de rendez-vous

Conclure en dynamique

Quelques techniques pour conclure

Laisser une empreinte forte dans tous les cas en fin d'entretien

Evaluation : Mises en situation sous forme de jeux de rôles à partir de cas concrets débriefées et corrigées avec le formateur