



Public

Commerciaux, technico-commerciaux, assistantes commerciales, collaborateurs en charge de la prospection

Durée

2 jours

Méthode pédagogique

Des jeux de rôles et des mises en situations issues du quotidien des participants.

Des supports et exercices spécifiques au secteur de la propreté.

Des ateliers élaborés par le consultant en lien avec l'entreprise à partir de situations concrètes de terrain des participants.

Entre chaque session de formation, élaboration d'une mission personnalisée à atteindre en intersession.

Utilisation d'un carnet de route qui comportera un plan d'action qui accompagnera le participant dans sa démarche et lui permettra de suivre les objectifs visés.

Evaluation & Suivi

Une évaluation à chaud est effectuée à la fin de la formation par les stagiaires à l'aide d'un questionnaire.

A l'issue de la formation, le consultant ECOFAC reste à disposition des participants pour répondre aux questions et/ou difficultés rencontrées lors de la mise en pratique de la formation.

Prospecter et gagner de nouveaux clients

OBJECTIFS

- ➔ Relever le défi de la prospection
- ➔ Mettre en place une méthodologie performante
- ➔ Professionnaliser ses entretiens téléphoniques
- ➔ Développer sa curiosité et être moteur dans les échanges

CONTENU

Prospecter est un challenge. Le relever, c'est engager plus largement son activité commerciale avec un nouveau tempo. Ne pas relever ce challenge, c'est capitaliser sur l'attente. Prospecter par téléphone peut être vécu comme un « jeu » à condition de maîtriser quelques règles de communication pour développer sa chance.

Prospection et motivation

- Se motiver pour prospecter
- Cibler sa prospection
- Organiser son temps
- Définir et fixer des objectifs

S'entraîner à mieux communiquer

- La communication téléphonique
- Emettre un message cohérent et structuré
- Le langage approprié
- Les composantes de la voix
- Vendre son message
- Prendre l'ascendant dans l'échange
- Qualifier son fichier
- Recueillir de l'information

Structurer son efficacité

- Les étapes clés de la prospection téléphonique
- Un début d'entretien dynamique
- Un motif d'appel et une accroche engageante
- Une phase de découverte professionnelle
- Préparer ses arguments
- Mettre en valeur les bénéfiques clients
- Analyser ses appels et ses actions

