

Formation Prospector et se développer : organiser et réussir sa prospection commerciale

Performance commerciale - Relation client -

La formation en résumé

Comment gagner de nouveaux clients ? Comment bâtir une stratégie de prospection adaptée à vos cibles et vous organiser avec les outils efficaces actuels (IA, outils etc....)?

Avec l'illustration par de nombreux outils et méthodes éprouvés, cette formation vous permettra d'optimiser votre plan d'actions de prospection de façon concrète.

Pour aller plus loin dans la mise en place concrète par canal de votre prospection, CCI formation vous propose des formations pour relancer vos leads, prospector via LinkedIn, pitcher, faire du networking commercial ou tirer partie des outils IA pour vous augmenter vos performances commerciales.

Objectifs :

- Déterminer ses cibles, sa stratégie d'approche et préparer son plan d'actions de prospection omnicanale
- Connaître et utiliser les outils de prospection adaptés pour développer son fichier de prospects, acquérir et fidéliser de nouveaux clients
- Adapter ses techniques de communication pour prospector, relancer et fidéliser en fonction de ses personas

Participants :

- Commerciaux, chargés de relation clients
- Dirigeants d'entreprise, créateurs ou porteurs de projets
- Toute personne chargée du développement commercial de l'entreprise

Prérequis :

- Cette session ne nécessite aucun pré-requis particulier

1 365 €

(non assujetti à la TVA)
+ Activités à distance (micro-learning) incluses



2 jours



(14 heures)



Parcours / Cycle



Mises en situation



Accès Mobile
learning

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 04/03, 05/03
- 06/06, 07/06
- 27/11, 28/11

Le contenu

Préparer et organiser sa prospection : plan de prospection

- Fixer ses objectifs et étapes de sa stratégie d'action, définir ses cibles et les marchés,
- Etablir et respecter son planning : organiser son rythme de prospection et suivi
- Préparer sa base de données et qualifier son fichier :
 - Sourcing, recherche de prospects, recherche de fichiers, sources (internes, externes)
 - Analyse, segmentation et tests
- Préparer son argumentaire en fonction des cibles abordées/ses objections : méthodes AIH
- Préparer son questionnement, la réponse positive aux objections et comment conclure
- Mettre en place des outils de suivi et pilotage : indicateurs clés et interprétation
- Les enjeux de la prise de RDV téléphonique : surmonter le barrage : astuces et comportement à privilégier, création d'un script téléphonique
- Préparer son emailing à partir de la méthode AIDA
- Outils, méthodes et démonstrations

Identifier les actions de prospection omnicanale

- Connaître les différents canaux de prospection efficace par cible
- Choisir le bon canal de prospection pour chaque persona : téléphone, réseaux sociaux, face à face, networking, etc...
- Déceler les limites de chaque média de prospection

Adopter des techniques de communication adaptée à la prospection

- Ecoute active et reformulation
- Savoir écouter pour développer un climat de confiance
- Développer son questionnement
- Argumenter pour convaincre

Mises en situation

- Se motiver dans la pratique et lever les freins
- Réussir ses entretiens de prospection : S'entraîner aux différentes phases de l'entretien quelque soit le média de prospection
- Mettre en place la synergie des canaux de communication avec son prospect

Acquérir les bonnes pratiques de la relance et de la fidélisation

- Choisir les temps de relance et organiser les relances en fonction des cibles
- Définir les canaux de communication privilégiés avec son prospect
- Savoir créer des opportunités de contact
- Mise en oeuvre de techniques de fidélisation

RGPD : Développer vos opérations de prospection commerciale de la clientèle en conformité avec le RGPD

Les + de la formation :

- Étude personnalisée des axes de développement en fonction de la structure du fichier clients des participants et définition des actions à mettre en oeuvre dès la fin de formation
- Vous bénéficiez dès le démarrage de votre formation d'un accès de 2 mois à HUBBLE, notre application micro-learning téléchargeable sur smartphones et tablettes via votre app store ou play store. Cette application vous permet d'approfondir de façon rapide, simple et ludique les thèmes abordés au cours de votre formation. Grâce à des jeux, quizz, vidéos et fiches de synthèse construits en lien direct avec votre formation vous pourrez vous entraîner, enrichir vos connaissances et même aller plus loin tout en vous amusant !
- Si vous le souhaitez (inscription optionnelle), un accompagnement individualisé et à distance pourra être réalisé à l'issue de la formation inter-entreprises afin de vous accompagner dans la mise en application concrète et opérationnelle de votre plan d'actions. Votre inscription peut se faire avant, pendant ou après la formation et se décomposera en un forfait d'une ou de plusieurs séances d'accompagnement de 2.5 heures à 625 euros la séance. Le nombre de séances et la planification dépendront de votre projet et des disponibilités conjointes avec notre intervenant (nous consulter).

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré « [Agir et Apprendre](#) ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Environnement pédagogique spécifique distanciel :

L'ensemble des outils utilisés pour l'animation de nos formations à distance regroupe les fonctionnalités permettant de recréer toutes les conditions d'une formation en présentiel : partage de documents, partage d'écran, individualisation de la prise de parole. Les informations de connexion, comprenant les identifiants (login) et les mots de passe (mdp), sont fournies lors de la convocation à la formation.

Matériel requis :

Un ordinateur avec une connexion à Internet haut débit

Un microphone et une caméra pour faciliter les échanges en temps réel

Une adresse mail pour la réception du lien de connexion à la classe virtuelle

Un téléphone portable compatible avec la technologie 4G, au cas où une connexion de secours serait nécessaire

Nous nous engageons à fournir un environnement pédagogique convivial et efficace, tout en veillant à ce que nos participants aient accès aux outils et aux ressources nécessaires pour tirer le meilleur parti de nos formations à distance

