

La formation en résumé

Vous souhaitez étoffer son portefeuille client pour vous développer? Cela doit passer par une **prospection adaptée à chacune de vos cibles**. Bâtir cette stratégie de prospection est primordial pour **conquérir de nouveaux clients et se développer**.

Notre formation est ainsi axée sur l'aspect stratégique et organisationnel de la prospection, ainsi que sur l'optimisation des processus à travers des outils modernes. Les participants repartent avec des méthodes et outils éprouvés pour construire un plan de prospection structuré et efficace.

Objectifs :

- Connaître et utiliser des outils modernes de prospection pour développer un fichier de prospects qualifiés, acquérir et fidéliser de nouveaux clients
- Structurer un plan de prospection omnicanale en déterminant ses cibles et les stratégies adaptées à chaque canal
- Adapter ses techniques de communication en fonction des personnes pour maximiser les conversions
- Organiser, planifier et mesurer la performance de sa prospection pour en optimiser les résultats

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

1 435 €
(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

- 12/03, 13/03
- 04/06, 05/06
- 16/11, 17/11

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 suivre
- 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

Outils, techniques de communication et optimisation

Utilisation des outils de prospection

- Introduction aux outils d'automatisation (CRM, growth hacking) pour optimiser le fichier de prospects et améliorer les taux de conversion?
- Construction d'un fichier de prospection qualifiée

Techniques de communication efficaces

- Approche verbale et non-verbale : adapter son discours selon les personas et les canaux
- Gestion des objections et accroches personnalisées

Organiser et mesurer sa prospection

- Planification des actions de prospection sur le long terme : gestion du temps et priorisation?
- Utilisation de KPIs pour suivre les performances et ajuster la stratégie?

Mises en situation

- Se motiver dans la pratique et lever les freins
- Réussir ses entretiens de prospection quelque soit le média de prospection
- Mettre en place la synergie des canaux de communication avec son prospect

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 d'un accès à des activités de micro-learning téléchargeables 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 !

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

