



VDHConsult

Prospecter et gagner de nouveaux clients

Public

Commercial, Ingénieur commercial, Chargé d'affaires, responsable commercial, chef des ventes...

Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Objectifs

- Maîtriser les outils et techniques de base du commercial
- Connaître les principes de base de la prospection
- Savoir identifier le potentiel du client et ses attentes
- Savoir présenter son entreprise et son activité en fonction de son interlocuteur

Programme

- 1- Organiser son plan d'action commercial
 - a. Définir ses clients, sa cible
 - b. Construire son activité commerciale
- 2- Organiser sa prospection
 - a. Définir un plan de prospection
 - b. Déterminer le potentiel de ses prospects
- 3- Les approches possibles pour conquérir de nouveaux clients
 - a. Aller vers les prospects
 - b. Faire venir les prospects
 - c. S'inviter chez les prospects
- 4- Se présenter avec assurance
 - a. Le pitch
 - b. Soigner son « personal branding »
- 5- Accrocher son interlocuteur et décrocher des rendez-vous
 - a. Techniques et recommandations
 - b. Passer les barrages
 - c. Répondre aux objections

Pédagogie

- Auto-évaluation personnelle en début de formation
- Formation avec support visuel



VDHConsult

- Méthodes opérationnelles avec conseils et astuces concrètes
- Partage, échange entre participants
- Simulation et mise en situations commentées
- Construction de démarches personnalisées
- Auto-Evaluation de fin de formation et plan d'action personnel

2 jours en présentiel

610 € HT

Le Mans

Du 24/05/2016 au 25/05/2016

Angers

Du 28/09/2016 au 29/09/2016