

LA PROSPECTION COMMERCIALE

Acquérir de nouveaux clients, Optimiser ses résultats

Durée : 3 jours/21 heures

Public : VRP, commerciaux

Pour les commerciaux ou VRP, qui souhaitent attaquer le marché avec réalisme, qui ont besoin d'outils efficaces et simples à mettre en œuvre, cette formation permet également d'apprendre à mieux gérer son temps et à obtenir plus de résultats quantitatifs et qualitatifs.

Objectifs:

- Apprendre à préparer une stratégie de prospection
- Choisir et maîtriser les outils de développement commercial
- Acquérir une méthode de suivi et de mesure de la satisfaction client

CONTENU :

1. Construire la matrice des orientations de prospection

- Définir la problématique de prospection
- Adapter l'offre au marché
- Cibler le portefeuille de prospects
- Construire le plan de contacts

2. Choisir les outils et planifier les actions

- Choisir ses modes de prospection : Phoning, web, mailing, rendez-vous...
- Fixer les objectifs et résultats escomptés pour chaque mode

3. Cibler et construire son fichier prospects

- Identifier et choisir les différents types de visites
- Organiser ses visites avec efficacité
- Analyser les résultats intermédiaires et décider des ajustements.

4. Réussir sa prise de rendez vous téléphonique

- Déterminer les objectifs du rendez-vous et de l'appel
- Anticiper les objections et les maîtriser

5. Gérer ses rendez-vous

- Préparer son face à face
- Analyser sa visite
- Assurer le suivi et savoir fidéliser

6. Optimiser son efficacité

- Mesurer la satisfaction client
- Optimiser la démarche qualité / Mettre en place la stratégie des alliés