Prospection commerciale - les fondamentaux

Format :
Présentiel et/ou Distanciel

Durée :
1 jour / 7 h

Référence :
COM-PRO-1624

Public :
Toute personne ayant un besoin de développement commercial.

Personnes en situation de handicap :
Vous êtes en situation de handicap et vous souhaitez faire une formation ?
Merci de bien vouloir nous contacter en amont afin d'étudier ensemble vos besoins et les solutions les plus adaptées.

Objectifs de développement des compétences :
Apprendre les bases pour lancer une activité de prospection.
Quels que soient les moyens disponible.
Fournir au stagiaire le cadre théorique et pratique pour structurer sa démarche de prospection et l'adapter à sa ou ses cible(s).

Compétences développées :
Le stagiaire aura une vision claire des outils, méthodes et stratégies envisageables pour engager sa démarche de prospection.

Pré-requis :
Aucun

Méthodes Pédagogiques mobilisées :
Les prestations de formation sont assurées par des formateurs professionnels qui utilisent des moyens pédagogiques adaptés.
Dans le cadre de session intra entreprise, possibilité de travailler sur vos projets afin de répondre à vos besoins spécifiques. Supports de cours pédagogiques imprimés et/ou numérisés.

Répartition du temps (environ) :
Théorique 45%, Pratique 55%

Modalités d'évaluation :

1 - Questionnaire d'évaluation à chaud rempli par le stagiaire en fin de formation.
2 - Questionnaire d'évaluation à froid de la mise en oeuvre des compétences, rempli par le stagiaire environ 6 mois après la fin de formation.

Moyens techniques mobilisés :

En présentiel :
- Salle(s) de cours équipée(s) des moyens audiovisuels (vidéoprojecteur + écran) avec le matériel adapté à la formation. Pour cette formation, un ordinateur par stagiaire est nécessaire équipé du logiciel. Nous pouvons le fournir au besoin sur simple demande.
- Supports de cours pédagogiques imprimés et/ou numérisés.

A distance ou en formation mixte :
- Un ordinateur pour chaque stagiaire équipé d'une webcam, d'un micro, d'une connexion haut débit, du logiciel objet de la formation et ayant un outil de visio-conférence installé en amont.
- Support de cours numérique fourni par nos soins.

Assistance technique et pédagogique :

En présentiel : Assistance technique et pédagogique assurée par nos formateurs.

A distance ou en formation mixte :
L'assistance technique est assurée par nos équipes par mail ou par téléphone au 05 24 61 30 79.
Nos formateurs assurent l'assistance pédagogique en mode synchrone durant les face à face à distance.

Modalité et délai d'accès à la formation :

Sur inscription.
UNIVERS FORMATION s'engage à prendre en charge votre demande sous un délai de 48h et à proposer des dates d'entrée en formation sous un délai de 15 jours, en fonction de vos disponibilités et de celles du formateur pressenti.
Votre rapidité de réponse sur toutes les questions administratives et questionnaires de positionnement permettra d'accélérer le démarrage de votre formation.

Tarif :

Nous contacter pour devis personnalisés.

Programme de la formation

1. Introduction

Présentation de la formation, des objectifs, évaluation du niveau de compétence des stagiaire
Pourquoi la prospection commerciale est-elle importante pour les entreprises?

2. La prospection ne s'improvise pas

Offre
Moyens
Outils
Stratégie

3. Comprendre les besoins du client

Ecoute active
Empathie
Questionnement
Reformulation
Approche conseil

4. Les différentes techniques de prospection

La prospection téléphonique
La prospection par email
La prospection en personne
Les réseaux sociaux
La génération de leads
Autres situations

5. Les outils de suivi et de gestion des prospects

Comment suivre et gérer les contacts avec les prospects
Les différents outils de gestion de la relation client (CRM)
Comment évaluer l'efficacité de sa prospection et mesurer les résultats

6. Conclusion

Récapitulatif des principales étapes de la prospection commerciale
Evaluation, commentaires?

Nous contacter :

UNIVERS FORMATION : 05 24 61 30 79

Version mise à jour le 15/03/2023