Prospection commerciale - avancée

Format :
Présentiel et/ou Distanciel

Durée :
2 jours / 14 h

Référence :
COM-PRO-1625

Public :
Commerciaux et public faisant de la prospection.

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 aux commerciaux d'améliorer leurs pratiques quotidiennes au travers de l'apport des neurosciences et du digital.

Compétences développées :
Améliorer la compréhension des processus relationnel dans la prospection.
Renforcer les compétences et les méthodes des commerciaux.

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

Objectifs de la formation
Présentation de l'approche
Présentation des participants et de leurs attentes

2. La préparation de la prospection

La segmentation et le ciblage
La préparation du pitch commercial
Les outils digitaux pour la préparation de la prospection
Les outils commerciaux et les déclencheurs émotionnels

3. le contact client

Questionner pour contourner l'esprit critique
Simplifier pour éviter l'effort
Analyser le contexte au travers de la systémique
Ecoute active, empathie, reformulation, feedback
Les compétences interpersonnelles clés en relation client
La présentation de l'offre

4. La négociation et la conclusion de la vente

La tendance à rejoindre sa zone de confort et les effets sur la négociation (cortisol vs dopamine)
Les biais cognitifs en négociation
Le donnant-donnant

5. Conclusion

Nous contacter :

UNIVERS FORMATION : 05 24 61 30 79

Version mise à jour le 15/03/2023