



## PROSPECTION COMMERCIALE

**C.P.R. FORMATION**<sup>®</sup>  
PREVENTION . DIGITAL . COMMUNICATION



### Public

Cette formation s'adresse à :

- ⊕ Toute personne souhaitant développer ses compétences en prospection
- ⊕ Les professionnels du secteur commercial/responsables des ventes



### Pré-requis

Aucun.

### Modalités et délais d'accès

- ⊕ Contact via le site internet ou par mail ([contact@cpr-formation.fr](mailto:contact@cpr-formation.fr)) sous 48 heures
- ⊕ Présentiel
- ⊕ Groupe de 4 personnes minimum à 10 personnes maximum



### Durée

**2 à 5 jours (7 heures par jour).**



### Lieu

Chez le client



### Accessibilité aux personnes handicapées

Nous prenons en compte votre handicap au cas par cas et adaptons notre prestation le cas échéant sur notre Centre de Formation ou les plateformes techniques.



### Objectifs

La formation vise à maîtriser les fondamentaux de la prospection commerciale:

- ⊕ Comprendre les principes fondamentaux de la prospection commerciale.
- ⊕ Acquérir des techniques efficaces pour identifier et qualifier des prospects.
- ⊕ Apprendre à développer une stratégie de prospection adaptée à son marché cible.
- ⊕ Maîtriser l'utilisation des outils et des canaux de prospection modernes.
- ⊕ Améliorer ses compétences en communication pour convaincre les prospects.

### Animation

Experts en prospection commerciale avec une expérience significative dans la vente.



### Méthode pédagogique

- ⊕ Formation en présentiel
- ⊕ Etude de cas pratiques
- ⊕ Mises en situation pratiques



### Modalité d'évaluation

- ⊕ Soutenance du projet final devant un jury d'experts en négociation commerciale.



### Sanction

Attestation de formation.



### Tarif(s)

voir devis

**CPR FORMATION**

119 bis rue de Colombes – 92600 Asnières – Tél 01 80 87 46 80 – [contact@cpr-formation.fr](mailto:contact@cpr-formation.fr) – [www.cpr-formation.fr](http://www.cpr-formation.fr) –

N°d'existence 11922673792 — NAF70.22Z – SIRET 980 335 475 00029



## FONDAMENTAUX DE LA PROSPECTION COMMERCIALE

- ⊕ Introduction à la prospection commerciale et son importance.
- ⊕ Techniques de qualification des prospects.
- ⊕ Constituer son fichier de prospection
- ⊕ Suivre son fichier de prospection

## PRESENTATION DES DIFFERENTS MOYENS DE PROSPECTION

- ⊕ La prospection directe : indirecte
- ⊕ La prospection avec les réseaux sociaux
- ⊕ La prospection multicanale

## TECHNIQUES DE PROSPECTION EFFICACES

- ⊕ Bonnes pratiques et scripts efficaces
- ⊕ S'approprier le script pour le rendre « naturel »
- ⊕ Ecouter son client pour cerner son besoin
- ⊕ Accrocher l'intérêt du prospect rapidement pour attiser sa curiosité
- ⊕ Prospection par email : rédaction de messages percutants
- ⊕ Prospection sur les réseaux sociaux : LinkedIn, Twitter etc...
- ⊕ Suivi et gestion des prospects

## ORGANISATION DE LA PROSPECTION

- ⊕ Prévoir un plan de prospection
- ⊕ Préciser son fichier pour une meilleure relance
- ⊕ Obtenir des recommandations
- ⊕ Développer sa résistance à l'échec

## CAS PRATIQUES

- ⊕ Mise en situation de prospection téléphonique
- ⊕ Etude de cas pour la gestion des objections
- ⊕ Simulations basées sur les besoins des stagiaires

