



PROSPECTION COMMERCIALE

C.P.R. FORMATION[®]
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) 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 – 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

