

DÉVELOPPER MES VENTES

Organiser ma prospection clients

Code CMK3

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Préparer une prospection adaptée
- Convaincre ses futurs clients de nous rencontrer
- Conduire des actions efficaces pour développer sa clientèle

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Concevoir une stratégie commerciale
- Élaborer un plan de prospection

PROGRAMME

Préparer la stratégie de prospection

- Déterminer la cible et le potentiel clientèle
- Identifier l'accessibilité des prospects
- Choisir ses moyens de prospection (approche directe et indirecte)
- Constituer votre fichier de prospection en fonction de votre cible
- Définir votre plan d'actions : priorités et échéances

Identifier les points clés d'une bonne prospection

- Connaître les méthodes d'organisation de la prospection
- Avoir conscience des barrages possibles et de la posture à adopter
- Rédiger son scénario de prospection et valoriser son offre
- Identifier la nécessité de la relance et du suivi

Concevoir votre prospection

- Construire et utiliser son réseau pour prospecter
- Obtenir un premier rendez-vous : approche directe et indirecte
- Préparer, conduire et analyser vos entretiens de vente

Assurer le suivi et analyser les retombées de votre prospection

- Identifier les indicateurs pour piloter la performance de votre prospection

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'apports théoriques, d'échanges d'expériences et de mises en situations
- Exercices pratiques et analyse de situations professionnelles

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Auto-évaluation des compétences acquises en fin de formation
- Attestation de formation

NOUVEAU
PROGRAMME

Collectif



Distanciel



Public

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi



Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.



Durée de la formation

2 jours / 14 heures



Dates et lieux de la formation

Contactez le service formation ou consultez notre site Internet pour connaître les prochaines dates.



Délais d'accès à la formation

Prévoyez un minimum d'un mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement.



Formateurs

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.



Accessibilité

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.



Tarif

560 euros



Autres financements



Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans  formation@bge-terresdeloire.fr  02 18 88 93 54