

## 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](mailto:formation@bge-terresdeloire.fr)  02 18 88 93 54