

27/11/2024

Cette formation vous permettra de prospecter de nouveaux clients de manière efficace, de développer votre portefeuille client, et d'améliorer vos compétences en vente. Cette formation offre également des outils pratiques pour évaluer et mesurer les résultats de la prospection.

Intervenant.es :

Sandrine CAZAUX-DUPLAN,

Diplômée et expérimentée en tant que Formatrice pour Adultes et dans le marketing, Sandrine a su mettre à profit ses différentes compétences et expériences pour travailler avec tout public.

Dotée d'une grande capacité d'adaptation et d'une aisance dans la transmission de ses connaissances, Sandrine a à cœur de vous les partager et de vous accompagner que ce soit en commerce, RH et bureautique.

Public :

Dirigeants TPE, commerciaux

Prérequis :

Tout professionnel souhaitant développer son portefeuille client

Lieux de formation :

- Au sein de l'Académie,
- Dans votre structure
- En Visio

Délai d'accès : 2 semaines (ou en fonction des modalités du financeur)

Accessibilité : Pour toutes les personnes en situation de handicap ou ayant des restrictions, merci de contacter notre référent handicap au 05.59.52.72.29 ou à lacademie@cv-paie.fr

Dates de formation :

Entrées et sorties permanentes, dates à définir ensemble

Nombre de participants : De 2 à 10 participants

Tarifs : 700€ HT

Objectifs

- Acquérir les compétences et les connaissances nécessaires pour prospecter de nouveaux clients de manière efficace
- Connaître les techniques de prospection
- Connaître les stratégies de communication et les outils essentiels pour réussir dans la vente et le développement commercial

Contenu de formation

Jour 1 – Tour de table : présentation formateur-apprenants

- I. Introduction
 - II. Comprendre les enjeux et les méthodes de la prospection commerciale
 - III. Définir sa cible de prospects
 - IV. Maîtriser les techniques et les outils de prospection commerciale
- Jour 2 – Tour de table : retours et échanges sur Jour 1*
- V. Construire un plan d'action commercial efficace
 - VI. Maîtriser les techniques de prise de contact et de négociation avec les prospects
 - VII. Mise en pratique
 - VIII. Conclusion et évaluation

Démarche pédagogique

- Méthode participative
- Présentation interactive et démonstrations
- Application des techniques par des jeux de rôle, des simulations et des exercices pratiques

Modalités d'évaluation et de validation

- Production d'un contenu de prospection à distance
- Mise en situation finale orale avec un critère de réussite à 80%