

"Profession séducteur"

Vendre -> Techniques de vente ->Prospection commerciale



Secteur d'activité :

Tous types de secteur d'activité

vidéo



Public concerné :

Toute personne qui doit développer son portefeuille client et sa présence sur son secteur

Objectifs :

Vous devez multiplier vos offres pour avoir une chance de vendre plus. Vous ne savez plus à qui vous adresser ?
Après cette formation prospection commerciale vous aurez toutes les bases de l'analyse marketing entre les mains.
Suite à cette formation business développer vous saurez établir un Plan d'action.
L'analyse étant menée et le Plan d'action étant défini vous vous mettez en action. A l'issue de cette véritable formation prospection vous vous appropriez les techniques de préparation et d'organisation de la prospection.
Enfin après cette formation prospection téléphonique vous allez savoir sélectionner votre

Durée :

1/2 heure

heures
présentielles

Enjeu :

Obtenir des rendez-vous

Pré-requis :

Pas de pré-requis pour cette formation

Nombre de participants :

Vidéo Coaching : 6 Présenciel : 10

Coût de la formation : prix HT

Vidéo 1 heure 56 €

Coaching 2 heures 247,50 €

Présenciel 2 jours -

frais de vie par jour : -

dîner & hébergement : nous consulter

Méthodes pédagogiques :

Vidéo

Vidéo + Coaching individuel personnalisé en option

Type de formation :

présencielle

Points forts Des contenus opérationnels immédiatement transposables dans votre quotidien pour un retour sur investissement

Programme :

Vidéo

Analyse marketing : Après cette formation prospection commerciale vous savez comment analyser votre secteur. Vous établissez votre Plan d'action commercial & Marketing

La vidéo dispense les apports théoriques sur les notions en lien avec le chapitre : Matrice SWOT - Réalisation de son analyse propre - Rédaction de son Plan d'action commercial & marketing

Prospection physique : Après cette formation prospection vous savez comment préparer - organiser - mener vos actions sur le terrain.

La vidéo dispense les apports théoriques sur les notions en lien avec le chapitre : Analyser son secteur : Flux commerciaux - Topographie - Zones d'activité - Manifestations économiques et culturelles - Concurrence - Organisation & Méthode adoptées - Plan de prospection

Prospection téléphonique : Enfin, après cette formation prospection téléphonique prise de rendez-vous vous avez entre les mains vos plans d'appel les plus utiles.

La vidéo dispense les apports théoriques sur les notions en lien avec le chapitre : Vous découvrez le Plan d'appel CROC. La méthode de rédaction AIDA pour obtenir plus d'engagement de la part des prospects. Vous rédigez les Plans d'appel pour les situations les plus courantes de votre quotidien d'entreprise

Programme :**Méthode d'évaluation des acquis :**

Accès permanent 24 / 7

Avantages ASERTIVO FORMATION :

Un condensé des savoirs que vous réalisez quand vous voulez et d'où vous voulez

Certification ASERTIVO FORMATION :

Enregistré en Préfecture ss le n° 82420254842
Validé DataDock et Certifié Qualiopi pour les organismes payeurs

Formateur - Intervenant :

Fabrice GRAIN Consultant-Formateur - Gérant de Asertivo depuis mai 2010
Après 20 ans dans la vente et le management B to C et B to B, forme et accompagne toute personne ou équipe qui souhaite développer son potentiel commercial ou managérial. Convaincu que la performance durable en entreprise passe par la qualité des relations et des interactions - est certifié au Process Communication Model®

Certification du formateur :

ICPF
Certification **PRO**
Formateur Expert



ICPF
Certification **PRO**
Consultant Agréé

Dates de formation :

Accès permanent 24 / 7

Référence de la formation :

"Vendre"

Réf

PROSPCOM02-V

Contact :

ASERTIVO - Formation

Hélène

06 48 76 31 40

formation@asertivo.fr

Les clients qui ont consulté cette formation ont également consulté :

"Un profil de star"

"Vendre"

Réf PROSPLINK01

"Questions pour un champion"

"Vendre"

Réf TECHVTE01



Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap sous réserve d'une étude en lien avec l'AGEFIPH. Merci de nous contacter. Notre réseau handicap peut également vous apporter les réponses que vous cherchez, nous vous mettrons en contact