

"Profession séducteur"

Vendre -> Techniques de vente -> Prospection commerciale



Secteur d'activité :

Tous types de secteur d'activité

présentiel



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 :

2 jours
14 heures
présentielles

Enjeu :

Obtenir des rendez-vous

Pré-requis :

Pas de pré-requis pour cette formation

Nombre de participants :

Vidéo Coaching : 6 Présentiel : 10

Coût de la formation : prix HT

Vidéo 1 heure 95 €

**Vidéo 1 heure +
Coaching 2 heures** 290 €

Présentiel 2 jours 1 065 €

frais de vie par jour : 25 €

dîner & hébergement : nous consulter

Méthodes pédagogiques :

Vidéo + Coaching à distance

Accès libre & illimité au contenu vidéo

Utilisation d'un outil de communication à distance : Évaluation des acquis - Coaching individuel sur les notions non maîtrisées et la mise en œuvre - Feed-back du formateur

Présentiel

Évaluation des compétences en entrée et fin de formation (Quizz ou entretien) Apports théoriques en plénière - Jeux de rôle pour les mises en application - Feed-back du groupe et du formateur - Suivi à froid à 6 mois

Type de formation :

vidéo
vidéo + coaching
présentielle

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

Programme :

Vidéo

Les bases de la communication : Après ce chapitre vous savez :
Ce qu'est le schéma de la communication? Comment utiliser votre voix : Volume - Articulation - Débit - Intensité - Intention

Analyse marketing : À l'issue de cette formation vidéo vous connaissez la matrice d'analyse S.W.O.T. Vous avez en mains les outils pour rédiger votre Plan d'action

Prospection physique : Après cette formation prospection commerciale vous avez défini votre méthode et votre organisation. Vous créez vos propres Plan et Script de prospection. Vous utilisez le plan CROC. Et la méthode de rédaction de messages AIDA.

Prospection téléphonique : à l'issue de cette vidéo de formation prospection téléphonique vous savez comment réaliser le ciblage le plus efficace selon votre objectif. Vous avez en mains tous les outils pour rédiger vos plans d'appel les plus utiles à votre activité.

Vidéo + Coaching

Avec ce Pack vous bénéficiez du contenu de la vidéo de formation présenté ci-dessus.

A l'issue d'une période de 4 semaines maximum, et après une première mise en place des techniques présentées, vous bénéficiez d'un accompagnement à distance personnalisé. Vous pouvez ainsi lever vos doutes, questions ou points de blocage afin de profiter pleinement des méthodes.

Cet accompagnement est réalisé à distance avec un outil collaboratif. Il est réalisé en individuel ou en groupe de 6 personnes maximum

Programme :

Présentiel

Votre niveau de maîtrise des compétences du module de formation est validé par un quizz en début de formation.

JOUR 1

Les bases de la communication : Après ce chapitre vous savez : Ce qu'est le schéma de la communication? Comment utiliser votre voix : Volume - Articulation - Débit - Intensité - Intention

Le formateur dispense les apports théoriques sur les notions en lien avec le chapitre. Il les renforce par des mises en pratiques : Exercice de la Bulle Proxémique. Exercices sur le cadre de référence / Les 9 points - - Exercices de diction - Exercices d'articulation - Préparation et jeu d'une scénette tirée du théâtre classique. Validation des acquis de compétences du chapitre par un quizz ludique en ligne

Analyse marketing : Après ce chapitre de cette formation prospection commerciale vous savez comment analyser votre secteur. Vous établissez votre Plan d'action commercial & Marketing Le formateur dispense les apports théoriques sur les notions en lien avec le chapitre. Il les renforce par des mises en situation : Mise en main de la matrice SWOT - Réalisation de son analyse propre -

JOUR 2

WARM-UP de début de journée = Rappel des notions vues la veille
Prospection physique : à l'issue de ce chapitre de cette formation prospection vous savez comment préparer - organiser - mener vos actions sur le terrain.

Le formateur dispense les apports théoriques sur les notions en lien avec le chapitre. Il les renforce par des mises en situation : Analyser son secteur : Flux commerciaux - Topographie - Zones d'activité - Manifestations économiques et culturelles - Concurrence - Organisation & Méthode adoptées - Plan de prospection - Sketchs de prospection physique. Validation des acquis de compétences du chapitre par un quizz ludique en ligne et l'évaluation du formateur

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

Le formateur dispense les apports théoriques sur les notions en lien avec le chapitre. Il les renforce par des mises en situation : 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 - Sketch de prospection téléphonique. Validation des acquis de compétences du chapitre par l'évaluation

Méthode d'évaluation des acquis :

Evaluation permanente des acquis sous forme d'exercices de synthèse

Document d'évaluation de la satisfaction "à chaud"

QCM d'évaluation des connaissances en début de formation et de

Validation des acquis en fin de formation (ou tests pratiques)

Attestation de formation individuelle - Attestation de fin de stage

Suivi des acquis de la formation à 6 mois après la formation

Avantages ASERTIVO FORMATION :

Auto-diagnostic de la cohérence des besoins du stagiaire avec la formation

Une formation basée sur la mise en pratique

Certification ASERTIVO FORMATION :



Enregistré en Préfecture ss le n° 82420254842

Enregistré sur les listes du CNEFOP

Validé DataDock 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 :



Dates de formation :

22 et 23 Février

01 et 02 Avril

Formation garantie à partir de 6 participants

Disponibilités et autre dates = nous consulter

Référence de la formation :

"Vendre"

Réf

PROSPCOM01

Contact :

Asertivo - Centre de 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