



Prospection commerciale

À la fin de la formation, les stagiaires seront outillés pour développer leur activité en optimisant leur prospection commerciale, tout en augmentant leur notoriété

Contenu de la *formation*

Ce module couvre toutes les étapes clés de la **prospection** : la préparation en amont, la prospection téléphonique, la visibilité pour se faire connaître et reconnaître et la prospection physique sur le terrain.

Jour 1 – Préparer sa prospection de façon optimale

- Identifier sa cible en lien avec sa stratégie commerciale
- Préparer ses démarches (fichiers, argumentaire, traitement des objections)
- Construire son argumentaire téléphonique et anticiper les objections (**méthode CRAC**)

Jour 2 – Développer sa notoriété

- Organiser sa prospection physique, son réseautage et sa planification
- Suivre ses indicateurs de développement et préparer son entrée en relation

Pré-requis

Aucun pré-requis pour cette formation.

Public concerné

- Entrepreneurs
- Professions libérales
- Indépendants
- Salariés

Taille du groupe

Minimum : 3 | Maximum : 12

Tarif

Sur demande

Financement possible via OPCO

Durée

14 heures

Soit 2 jours de formation

Attestation délivrée à la fin de la formation.

Accessibilité

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Le stage s'appuie sur des apports de connaissances sous formes d'exposés, feed-back et des mises en pratique pour ancrer l'apprentissage. Des quizz sont réalisés en début et en fin de formation.