

# CO 101 - Construire et réussir sa démarche prospection commerciale - 2 jours -

## Public concerné :

Toute personne ayant à développer une clientèle, réaliser une démarche de prospection auprès de tous types de cibles B to B .

## Objectifs:

Être capable :

- De concevoir une stratégie de prospection.
- De créer les outils et supports nécessaires à la prospection.
- De réaliser une prospection téléphonique efficace.
- De préparer ses rendez-vous prospection terrain.
- De réaliser un suivi et des relances adaptées.

## Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

## Durée

(14 heures)



## Prix inter \*

980 € HT / pers

Devis intra individuel & forfait groupe sur demande

## Les points forts

- Des **techniques** simplifiées.
- Des **exercices** pratiques.
- Des **modèles** utilisables (tableau de bord prospect, conducteur phoning, ...).

## Programme de la formation

### 1. Préparer sa prospection.

- Définir sa cible prospect.
- Clarifier son offre.
- Définir des objectifs stratégiques.
- Qualifier et prioriser le fichier prospect.
- Créer son tableau de bord prospect.

### 2. Concevoir sa prospection téléphonique.

- Planifier sa prospection téléphonique.
- Suivre son conducteur phoning.

### 3. Obtenir un rendez-vous.

- Se présenter efficacement.
- Ecouter pour mieux orienter.
- Conclure avec enthousiasme.

### 4. Préparer son rendez-vous prospect.

- Déterminer ses objectifs rendez-vous.
- Concevoir sa fiche de visite.
- Préparer ses support et documents.

### 5. Effectuer son rendez-vous prospect.

- Adopter une posture « découverte ».
- « Mener » l'entretien prospect.
- Saisir les opportunités immédiates.
- Préparer la fidélisation du prospect.
- Débriefing son rendez-vous.

### 6. Suivre et relancer ses prospects.

- Planifier ses délais et moyens de suivi.
- Utiliser un CRM.

## Le + CD COACHING

Vous bénéficiez d'une heure de soutien d'intégration des connaissances **incluse**.

Ce suivi téléphonique ou "Visio", individuel et personnalisé, est à utiliser dans les 30 jours après la formation.



## Contact :

06 38 70 89 19  
contact@cdcoaching.fr

\* Calendrier des dates inter disponible sur cdcoaching.fr