CO 101 – Prospection commerciale : Construire et réussir sa démarche prospection - 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.

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.
- Débriefer son rendez-vous.

6. Suivre et relancer ses prospects.

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

Durée

(14 heures)

Modalités de réalisation

- ***Inter-entreprises***
  Dates, lieux, et tarifs des sessions disponibles sur cdcoaching.fr
- ***Intra-entreprise***
  Dans vos locaux ou à distance. Devis Individuel & forfait groupe sur demande

Les points forts

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

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

Documentation participant :

Consultez ou téléchargez le livret d'accueil du stagiaire sur : https://www.cdcoaching.fr/services/un-participant/livret-daccueil-participant

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19