

ORGANISER ET PILOTER SA PROSPECTION D'ENTREPRISE

Objectifs de la formation

- Analyser le marché pour définir les axes de prospectives
- Préparer et organiser la prospection commerciale
- Choisir les outils pour piloter la prospection

PROGRAMME

Préparer la stratégie de prospection

- Identifier les forces et faiblesses de l'entreprise
- Déterminer la cible et le potentiel clientèle
- Constituer un fichier de prospection
- Elaborer un plan d'actions : priorités et échéances
- Organiser son temps

Réussir le premier entretien

- Obtenir un premier rendez-vous : prospection directe et indirecte
- Préparer, conduire et analyser un premier entretien de vente
- Savoir questionner, écouter et argumenter pour convaincre
- Valoriser une offre
- Répondre aux objections
- Conclure positivement l'entretien

Assurer le suivi de la prospection

- Organiser un plan de relance et de suivi
- Concevoir une démarche de progrès

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Alternance d'apports théoriques, d'échanges d'expériences et de mises en situation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Auto-évaluation des compétences acquises en fin de formation
Attestation de formation

Collectif



Présentiel



Public

Entrepreneurs
Salariés en charge de prospection commerciale
Demandeurs d'emploi



Prérequis

Aucun prérequis



Durée de la formation

2 jours / 14 heures



Dates et lieux de la formation

Contactez le service formation ou consultez notre site Internet pour connaître les prochaines dates
<https://www.bge-4128.com/nos-formations/nos-offres-formations.html>

Délais d'accès à la formation

Prévoyez un minimum d'un mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement.



Formateur

Nos formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.



Accessibilité

Formation accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation pour répondre aux besoins spécifiques en rapport à votre situation.



Tarif autofinancement

490 €



Autres financements

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis.

