

FORMATION MÉTIER C.H.R.

DÉVELOPPER VOTRE EFFICACITÉ COMMERCIALE « GAGNER DE NOUVEAUX CLIENTS »

Objectifs :

Maîtriser les techniques de prospection et leurs outils; s'organiser et obtenir des RDV ciblés chez les prospects; mener efficacement votre premier entretien et développer vos ventes.

Personnes concernées :

Toute personne amenée à développer son portefeuille de clients.

Méthode Pédagogique :

Active et participative, basée sur l'alternance d'apports théoriques et l'analyse de situations concrètes rencontrées par les participants.

Exposés théoriques et travaux de groupe, débats, études de cas, mises en situations et/ou jeux de rôle (avec mise en œuvre de moyens audiovisuels éventuels).

Évaluation :

Exercices pratiques, simulations

Questionnaire

Remise d'une attestation de stage

Programme :

Préparer la prospection

- Définir les objectifs, les cibles, les marchés dans le cadre de la politique commerciale de votre entreprise.
- Rechercher les prospects : recherche de fichiers
- Connaître les stratégies de prospection et leurs outils
- Aller vers le prospect: le mailing, le téléphone, la prospection directe, Internet
- Faire venir le prospect : les salons professionnels, les réunions prospects, les VIP

Maîtriser la prospection téléphonique

- Découvrir les clés de la communication téléphonique
- Prendre RDV : techniques et méthodes
- Savoir conclure positivement

Maîtriser la prospection physique

- Conduire un premier entretien
- Identifier les principes de la communication
- Découvrir la technique des 4C
- Connaître, Communiquer, Convaincre, Conclure.
- Découvrir les étapes clés de l'entretien
- Développer un climat de confiance

Exercer un suivi rigoureux

- Élaborer une liste des clients potentiels
- Relancer téléphoniquement pour vendre ou reprendre un RDV
- Suivre régulièrement les prospects



Durée : 3 jours
21 heures