



1 jour / 8h
08h-12h et 13h-17h



INTER : 35.000 CFP p/p



Vendeurs,
commerciaux.



Pédagogie active

Évaluation sommative
en fin de formation sur
les savoir et savoir-
faire acquis.



Experts en relation
client, communication
et management.
Titulaire du diplôme de
formateur
professionnel pour
adulte. Gérante d'une
société de conseil,
Françoise enrichit sa
pédagogie des réalités
du terrain.



Pour aller + loin

Focus « La vente
additionnelle » ;
« Relance commerciale »



Sophie
Tel. 410 400
Info@scienteo.com
s.molinier@scienteo.com

Commercial

Organiser efficacement sa prospection



Objectifs

- S'organiser pour obtenir des RDV ciblés chez les professionnels
- Utiliser les techniques de la prospection et ses outils.

Déroulé pédagogique

✧ La préparation

- Définir les objectifs, les cibles, les marchés
- Rechercher les prospects : fichiers, analyse, segmentation
- Préparer ses outils

✧ Les approches

- Aller vers le prospect : le mailing, le téléphone, Internet
- Faire venir le prospect : les salons professionnels, les réunions
- S'inviter chez le prospect : la recommandation, l'essai gratuit

✧ La prise de RDV téléphonique

- Baliser les étapes de l'entretien : le script
- Prendre RDV : techniques et méthodes
- Construire la phrase d'accroche
- Passer les barrages secrétaires, Répondre aux objections, Savoir conclure positivement

✧ Le suivi

- La clé de l'efficacité en prospection : le moment
- La démarche et les outils du suivi