



**Durée : 8h**

De 08h à 12h et 13h à 17h.

Lieu : Scienteo



### **Public**

Vendeurs,  
commerciaux.



### **Pédagogie active**

qui favorise la participation et la mise en application par les participants. méthode expositive pour les brefs apports théoriques et échanges d'expériences et exercices pratiques.

Évaluation formative sous forme d'un projet de prospection



### **Formatrice**

Experte en relation client, communication et management. Gérante d'une société de conseil, Françoise enrichit sa pédagogie des réalités du terrain.

Agrément n°2019/0149



### **Pour aller + loin**

Focus « La vente additionnelle » ;  
« Relance commerciale »



Tel. 410 400

[Info@scienteo.com](mailto:Info@scienteo.com)

## **Relation Client**

## **Organiser efficacement sa prospection**

### **Objectifs**

- Préparer une action de prospection
- Organiser son activité de prospection
- Rédiger son script d'appel pour prendre rendez-vous.

### **Déroulé pédagogique**

#### **Préparer son action de prospection**

- Définir les objectifs et la finalité de la prospection
- Situer le contexte de l'action de prospection : le marché, la concurrence et son offre commerciale
- Choisir l'approche et les moyens de prospection

*Jeu-cadre de Thiagi : A la recherche des 4 C*

#### **Organiser son activité de prospection**

- Construire son plan de prospection
- Prendre un rendez-vous par téléphone
- Rebondir sur les objections du prospect et maintenir le cap sur l'objectif
- Personnaliser ses outils d'aide à la vente : le plan de questionnement et l'argumentaire
- Assurer le suivi et faire le reporting de l'action de prospection

*Exercice d'application contextualisé « En route vers son prospect/client »*

#### **Rédiger son script d'appel pour prendre rendez-vous**

- Rédiger son script d'appel téléphonique : la méthode CROC

*Mise en situation « Prendre un rendez-vous avec son script CROC »*