

## Prospecter et gagner de nouveaux clients



CV-67 2 Jours (14 Heures)



### Description

Les entreprises perdent en moyenne 50 % de leurs clients tous les cinq ans et leurs clients existants ne peuvent suffire à garantir le développement de leur chiffre d'affaires. La conquête de nouveaux comptes est vitale pour limiter le risque financier, remplacer les clients les moins fidèles et développer son business. La prospection est un enjeu majeur pour assurer leur réussite commerciale dans la durée. Cette formation à la prospection commerciale vous donne les trois clés de succès des meilleurs 'chasseurs' : techniques, organisation et mental. Devenez expert et maîtrisez les subtilités d'une prospection réussie.

### À qui s'adresse cette formation ?

#### Pour qui

Toute personne en charge de la prospection commerciale ou devant relever un challenge de prospection. Commercial, chasseur, technico-commercial, ingénieur commercial, ingénieur d'affaires.

#### Prérequis

Aucun.

### Les objectifs de la formation

- Organiser son action de prospection
- Obtenir des rendez-vous de prospection qualifiés
- Donner envie au prospect de changer de fournisseur
- Entretenir son mental de chasseur

### Programme de la formation

Organiser sa prospection Définir ses cibles.

- Constituer son fichier de prospection.
- Déterminer le potentiel et l'accessibilité des prospects.
- Choisir ses moyens de prospection : les techniques d'approche directe : mailing, téléphone, e-mailing ; les techniques d'approche indirecte : salons, conférences, webinars, recommandation, essai gratuit ; les réseaux sociaux.
- Mise en situation Ateliers pratiques : mes outils de prospection.

### Obtenir des rendez-vous de prospection qualifiés

- Qualifier ses interlocuteurs.
- Franchir les différents barrages.
- Accrocher l'intérêt de l'interlocuteur.
- Argumenter le bénéfice du rendez-vous.
- Rebondir sur les objections courantes.
- Accepter le refus... pour mieux revenir.
- Mise en situation Entraînements à la prise de rendez-vous téléphoniques.

### Réussir le premier entretien prospect en face-à -face

- Réussir le premier contact par des comportements appropriés.
- Accrocher l'intérêt du prospect.
- Questionner pour comprendre les besoins explicites et implicites.
- Engager vers l'action : argumenter pour convaincre.
- Conclure positivement l'entretien, quelle que soit l'issue.
- Mise en situation Mises en situation sur le face-à -face de prospection.

### Assurer le suivi de sa prospection

- Mettre en place un plan de prospection.
- Créer un rythme de prospection.
- Établir un plan de relance et de suivi.
- Saisir toutes les occasions de rester dans le paysage du prospect.
- Faire de chaque client un apporteur d'affaires.
- Mise en situation Construction de son plan de prospection.
- Pour en savoir plus sur les activités à distance Deux vidéos : 'Au secours, je dois prospecter !' ; 'Pratiquer le questionnement avec SAFI' .
- Une classe virtuelle. Deux modules d'entraînement : 'Gérer les objections - Niveau 1' ; 'Gérer les objections " Niveau 2'.
- Évaluation du transfert des acquis pour valider la mise en œuvre en situation de travail