

## La prospection commerciale 2.0

Réussir sa prospection commerciale commence bien avant le face à face ; ce parcours apporte des outils opérationnels pour préparer et conduire ses prospection commerciales en 2019.

La formation collective permet d'approfondir certains points avec le formateur expert et les autres participants tout en s'entraînant sur les techniques.

Le formateur assure également un accompagnement individualisé. À tout moment, formateur et participant peuvent échanger.

### Objectif de la formation :

- Comprendre le mécanisme de la prospection
- Maîtriser les étapes d'une prospection commerciale
- Déterminer les enjeux de sa technique de prospection
- Choisir et préparer sa prospection commerciale
- S'affirmer dans les situations difficiles

### Modalités

Public : Commercial et toute personne ayant des contacts avec les clients  
Prérequis : Utiliser les techniques de ventes  
Niveau : Fondamentaux  
Support : Power Point et documents papier

### Contenu de la formation :

- 1/ Qu'est-ce que la prospection commerciale**
  - Comprendre ce qu'est une prospection.
- 2/ L'importance de la prospection commerciale**
  - Comprendre la finalité de la prospection.
- 3/ Le processus de la prospection**
  - Déterminer les différentes étapes du processus commercial.
  - Comprendre le fonctionnement du processus de la prospection.
- 4/ Le ciblage de la clientèle**
  - Comprendre l'importance du ciblage.
  - Comprendre la méthodologie du ciblage.
- 5/ Les objectifs de sa prospection commerciale**
  - Comprendre les enjeux.
  - Définir ses objectifs quantitatifs.
- 6/ La stratégie adoptée**
  - Comprendre et connaître les différentes méthodes.
- 7/ L'organisation**
  - Planifier sa stratégie de prospection
  - Préparer son pitch
- 8/ Cas pratique**
  - Sélection de sa stratégie de prospection commerciale
  - Exemple d'une des méthodes
- 9/ Utilisation des outils dans la préparation de sa prospection**
  - 3 outils dans la préparation de la prospection commerciale
  - Maîtriser des outils digitaux (type Sales Navigator ou Lemlist)

Tarif : 350€ ht / stagiaire  
750€ ht en entreprise  
Durée : 7h  
Lieu : Noisy-le-Grand ou vos locaux  
Dates : en fonction de vos besoins