

# Maîtriser les fondamentaux d'une prospection qui fonctionne

Les programmes de formation de CONSENSO sont adaptés et « sur-mesure »

**Public :** les salariés de l'entreprise, les professionnels, les indépendants qui ont besoin de gagner en efficacité dans leur action de prospection pour développer leur chiffre d'affaires.

<b>Prérequis :</b>	Aucun
<b>Condition d'accès à la formation :</b>	Test de niveau avant la formation
<b>Durée :</b>	2 jours
<b>Lieu</b>	A définir
<b>Tarif :</b>	1.150,00€HT par participant
<b>Financement :</b>	Possible par OPCO
<b>Date des sessions</b>	Nous contacter
<b>Nombre de participants par groupe :</b>	Session garantie à partir de 4 participants

## Objectifs : à l'issue de la formation, les participants

- Organiseront de façon efficace leur action de prospection.
- Obtiendront des rendez-vous de prospection qualifiés.
- Argumenteront de façon efficace auprès de leurs prospects.
- Augmenteront significativement leur chiffre d'affaires en maîtrisant la clôture de leurs entretiens

## Programme

### 1ère partie : Organiser sa prospection

- Définir ses personas, le profil type de ses clients.
- Constituer son fichier de prospection.
- Construire sa stratégie de conquête en définissant le potentiel et l'accessibilité de ses prospects.
- Identifier les différents moyens de prospection : mailing, téléphone, e-mailing, terrain ; salons, conférences, webinars, recommandation, essai gratuit ; les réseaux sociaux.

### 2ème partie : Obtenir des rendez-vous de prospection qualifiés

- Identifier les caractéristiques de ses interlocuteurs.
- Construire un discours adapté
- Franchir les différents barrages.
- Susciter l'intérêt de son interlocuteur.
- Justifier le bénéfice du rendez-vous.
- Traiter les objections courantes.
- Accepter le refus... comme une opportunité

### 3ème partie : Réussir l'entretien avec son prospect

- Acquérir une posture appropriée.

- Créer l'intérêt de son interlocuteur.
- Questionner son prospect pour identifier ses besoins.
- Reformuler, traiter les objections et argumenter efficacement.
- Conclure l'entretien de façon positive, quelle que soit l'issue.

#### **4<sup>ème</sup> partie : Mettre en place un plan d'action de prospection**

- Construire un outil de suivi
- Mettre en place une routine
- Etablir un plan de relance et de suivi
- Se rappeler régulièrement au souvenir de son client / prospect

#### **Moyens pédagogiques**

- Formation interactive en groupe
- Mise en situation, utilisation de cas pratiques
- Accompagnement individuel pour cerner les axes de progrès.

#### **Remise d'une attestation de fin de stage**