

Conduire et conclure un entretien de prospection (niveau 2)

Objectifs

Durée : 3 jours



- Optimiser la préparation d'un entretien de prospection.
- Appréhender et maîtriser la technique relationnelle de l'entretien.
- Maîtriser le déroulement et la conduite de l'entretien.

Contenu



- **Personnaliser l'entretien de prospection:**
 - Anticiper une visite commerciale : aborder la technique de préparation d'un entretien de prospection ; définir les outils de préparation d'un entretien ; bâtir une trame d'entretien.
 - Qualifier les données nécessaires à une prospection professionnelle : rechercher l'information pertinente ; clarifier les besoins du prospect ; cibler les prospects et réduire les déperditions fichier.
 - Les différents types de prospects ; identifier et gérer les prospects difficiles ou problématiques.
- **Maîtriser la technique relationnelle de l'entretien :**
 - Adopter un comportement favorisant le contact : les bases de la communication interpersonnelle ; le poids des pensées et des émotions ; les phénomènes de perception liés à la carte du monde ; croyances, jugements, et valeurs ; les comportements dominants ; développer un comportement assertif.
 - Rendre la communication pertinente : les outils d'une communication efficace ; les 6 attitudes d'écoute selon PORTER ; outil de correction de l'information (le méta modèle).
- **Maîtriser le déroulement de l'entretien :**
 - Adopter une approche positive : introduire l'entretien et accrocher l'attention ; technique et stratégie de questionnement.
 - Conduire l'entretien : les étapes de l'entretien ; le schéma gagnant/gagnant de l'introduction à la fidélisation du futur client.
 - Mettre en œuvre un suivi efficace : synthétiser l'entretien et préparer la collaboration future ; transformer le prospect en client ; qualifier et suivre le fichier client.

Méthodes et outils



- Approche basée sur des savoirs et progression mentale issus de la PNL
- Autodiagnostic des attitudes d'écoute.
- Travaux pratiques et décryptage en sous groupe des outils d'approche.
- Etude de cas et travail de préparation et de recherche personnels.

- Entraînement pas à pas sur diverses mises en situation sur saynètes.
- Plan d'action personnalisé pour chaque stagiaire
- Conseils d'une intervenante experte.
- Livret participant, outils d'auto évaluation et d'organisation fournis.

Tarif

Nous consulter

Calendrier

Nous consulter