

Prospecter et développer un réseau (niveau 1)

Objectifs

Durée : 3 jours



- Acquérir les compétences nécessaires à la mise en œuvre d'action de prospection dans leur globalité. en explorant tous les vecteurs de prospection.
- Savoir explorer tous les vecteurs de prospection.
- Mettre en place des outils de prospection efficaces.
- Développer un réseau pour accroître la transformation des contacts

Contenu



- **Etablir un plan de prospection:**
 - Appréhender les besoins de prospection ; définir l'action de prospection ; positionner le vendeur dans l'action ; faire un état des lieux et définir les objectifs de prospection ; choisir la Stratégie ; cibler les prospects et créer ou rechercher des fichiers clients.
 - Organiser la prospection : définir l'organisation en fonction des priorités stratégiques ; Adopter une organisation gagnante et gérer correctement son temps ; définir des outils de prospection adaptés et utiliser des outils mutualisés.
- **Mettre en œuvre la prospection:**
 - Appréhender les différents modes de prospection : explorer et qualifier les différents modes de prospection en fonction de l'objectif initial (phoning, approche directe, salons, réunions clients, mailing).
 - Développer un réseau relationnel et professionnel en tant que levier stratégique : technique et outils de construction de réseau ; suivre et animer un réseau.
 - Obtenir des rendez vous : les règles d'une prospection efficaces ; passer le barrage des secrétaires.

Méthodes et outils



- Approche concrète et terrain basée sur des outils et méthodes organisationnels et stratégiques.
- Autodiagnostic des compétences commerciales.
- Etudes de cas, et mises en situation individuelles et en groupes.
- Entraînement sur saynètes ou sur simulation de construction d'outil de prospection .
- 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