

Profil du stagiaire : Commerciaux, Managers

Pour les personnes en situation de handicap, veuillez nous contacter en amont si vous souhaitez davantage de renseignements sur ce sujet

Prérequis : Avoir une fonction en lien avec la relation client

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Identifier la définition de la Conquête de prospects
- Définir la posture du commercial
- Observer les différentes étapes du contact avec le prospect
- Expérimenter le déroulé du contact avec le prospect

PROGRAMME de la journée

- **La Conquête de prospects**
 - Identifier la définition de la Conquête de prospects
 - Définir la posture du commercial en état de conquête
- **Les objectifs de la prospection**
 - Définir les canaux de conquête « socle commun » et les canaux « complémentaires »
 - Observer les différentes étapes d'un contact réussi avec un prospect (escalier des victoires)

FORMATION / MÉTHODE

- Diaporama power point et/ou Support papier de la formation – ATELIERS - Échanges interactifs oraux et exemples d'expériences
- Évaluation formative et/ou sommative - Évaluation de satisfaction du stagiaire en fin de formation - Remise d'une attestation de présence et d'assiduité
- Plan individuel post-formation
- Synthèse après formation avec le commanditaire

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Ludique, sommatif et démonstratif
- Mode d'intervention : en présentiel
- Repas pris en commun selon les règles sanitaires du moment
- Mise à disposition d'une salle équipée d'une table et d'une chaise par participant, un projecteur, un écran de projection, un paper-board, des stylos feutres et le café d'accueil
- Mise à disposition et reproductions des supports de formation par le demandeur ou par nos soins

Durée : 7 heures/jour x 1 jour = 7 heures

Horaires : 9h à 12h30 / 14h à 17h30

CONQUÊTE DE PROSPECTS

Nombre de stagiaires : Inter entreprise (de 3 à 8 personnes) ou Intra entreprise (entre 2 et 10 personnes)

Lieu : La ville sera indiquée sur la convention et l'adresse exacte au plus tard un mois avant la formation

Tarif : Voir document associé

Délai d'inscription : Min. 15 jours avant la formation si prise en charge par un Opérateur de Compétences. Sinon, min. 48H

Formateurs : Nadine Coquillat - Baptiste Coquillat - Clément Evennou - Lilian Lacorne