

100%

FORMATION

Découvrez les nouveautés
du dispositif 2018 - 2019

100 %

FORMATIONS

- ♦ PRÉSENTIELLES
- ♦ DIGITALES TUTORÉES
- ♦ CLASSES VIRTUELLES
- ♦ BLENDED LEARNING

FORMATS VARIÉS

- ♦ CONTINUS
DISCONTINUS
- ♦ EN CENTRE
DE FORMATION
- ♦ EN ENTREPRISE

FORMAT DE LA FORMATION (*Présentiel, Blended, Distanciel, Intra, Inter...*)

Formation présentielle en intra ou inter

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Déterminer les cibles et préparer son plan de prospection (Plan d'action commercial) ;
- Connaître les meilleures techniques pour obtenir des RDV qualifiés, transformer les prospects en clients ;
- Savoir défendre ses prix et ses marges.

PRÉ REQUIS

Toute personne ayant en charge la stratégie commerciale

DURÉE

7 heures

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Matin : préparer son plan de prospection

Organiser sa prospection

- Bien cibler sa prospection et déterminer le potentiel
- Elaborer un plan d'action commercial : qualification des interlocuteurs, argumentaire, phrases d'accroche...

Les techniques de prospection :

- La prospection directe : téléphone, mailing / e-mailing
- La prospection indirecte (conférences, recommandations, réseaux sociaux)

Après-midi : maîtriser les techniques de vente

Obtenir des rendez-vous et transformer le prospect en client par téléphone

- Définir l'objectif de l'appel téléphonique
- Accrocher l'intérêt de l'interlocuteur
- Elaborer des arguments percutants
- Traiter les objections (prix, marge...)
- Conclure avec une prochaine étape

LIEU

Dans notre centre au 21 rue Charles Fourier 75013 Paris, possibilité dans vos locaux en intra

ÉVALUATION

Exercices pratiques

CONTACTS

Thomas Kocinski
Chargé du développement commercial
01 45 88 15 40
Thoms.kocinski@asfored.org