

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...*)

Cette formation est proposée :

- En Inter-entreprises sur un format Présentiel
- En Intra-entreprise sur un format Présentiel

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Quelles méthodes pour organiser sa prospection et étoffer son portefeuille client ? Comment préparer ses scénarios d'appels, ses entretiens en face-à-face ? Quelles techniques de communication pour "accrocher" son interlocuteur ? Ce stage vous propose une démarche pragmatique pour mettre en œuvre votre prospection.

Cette formation a pour objectifs pédagogiques de :

- Maîtriser les méthodes utiles pour préparer et organiser sa prospection
- Capter son interlocuteur par les techniques de communication rapide
- Préparer ses scénarios et optimiser chaque prise de contact
- Gérer ses actions de prospection dans le temps et les mesurer

PARTICIPANTS / PRÉ REQUIS

Prérequis : Connaître l'offre des produits et/ou services de son entreprise.

Participants : Commerciaux, technico-commerciaux, chargés de prospection, assistants commerciaux.

DURÉE

14 heures de formation réparties sur 2 jours.

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Prospecter et gagner de nouveaux clients (Réf. ORSYS - PGN)

Se préparer et s'organiser

- Faire l'état de son portefeuille actuel.
- Identifier les secteurs géographiques à prospecter.
- Recenser les typologies d'entreprises à contacter.
- Inventorier les outils.
- Créer un fichier de prospects.

Exercice :

Diagnostic à l'aide de la matrice SWOT. Lecture ABC du portefeuille clients. Construire le puzzle de la prise de rendez-vous client. Elaborer son plan de prospection et planifier les actions.

Apprendre à rendre un message intéressant

- Maîtriser les techniques de communication interpersonnelle.
- S'entraîner à la communication rapide : l'Elevator Pitch.
- Savoir se présenter.
- Observer son interlocuteur et pratiquer l'écoute active.

Mise en situation :

"Elevator Pitch" : préparation d'un argumentaire condensé pour se présenter en deux minutes.

Elaborer ses argumentaires et ses outils

- Prévoir les scénarios de prospection.
- Définir et choisir les outils.
- Concevoir des documents et supports.
- Rendre cohérents les actions et les outils.

Exercice :

Présentation des stratégies des participants.

Prospecter au téléphone

- Elaborer ses scénarios d'appels.
- Préparer des arguments en fonction des profils prospects.
- Déclencher la prise de rendez-vous.
- Organiser et "timer" la prospection.
- Suivre son tableau d'indicateurs et analyser ses résultats.
- Faire de chaque entretien un entraînement.
- Développer sa résistance à l'échec.

Mise en situation :

Entraînement aux situations de prospection téléphonique.

Mener des entretiens face-à-face

Elaborer le scénario d'entretien.

Dérouler les différentes phases de l'entretien.

Réussir sa phase de découverte et d'argumentation.

Mettre en valeur des preuves et des expériences.

Anticiper un face-à-face improvisé.

Mise en situation :

Mises en situation d'entretien face-à-face.

Argumenter et traiter les objections

- Comprendre le mécanisme des arguments performants.
- Préparer ses réponses à objections.
- Utiliser les objections pour étoffer ses arguments.
- Prévoir les parades aux objections.
- Dédramatiser la présentation du prix.

Mise en situation :

Gérer les objections des clients en maintenant la relation.

Gérer son agenda

- Apprendre à créer un rythme de prospection.
- Maîtriser son agenda de prospection.
- Prévoir un suivi de prospection.

Exercice :

Organiser son agenda de prospection par rapport au profil de la mission.

ORSYS PARIS

La Grande Arche, Paroi Nord
1 parvis de la Défense
92044 Paris La Défense

ORSYS AIX-EN-PROVENCE

Immeuble Le Prisme
85 rue Pierre Duhem
13591 Aix en Provence Cedex 3

ORSYS BORDEAUX

9 rue Condé
33000 Bordeaux

ORSYS GRENOBLE

World Trade Center
5 place Robert Schuman
38028 Grenoble

ORSYS LILLE

46 rue des Canoniers
59800 Lille

ORSYS LYON

Tour Swiss Life
1 boulevard Vivier Merle
69443 Lyon Cedex 03

ORSYS MONTPELLIER

Baya Axess, BP 12
418 rue du Mas du Verchant
34935 Montpellier Cedex 9

ORSYS NANTES

Immeuble Metronomy 1
2 rue Jacques Brel
44800 Saint-Herblain

ORSYS ORLEANS

Immeuble Val de Loire
4 passage de la Râpe
45006 Orléans

ORSYS RENNES

Place du Granier, BP 97143
35571 Chantepie

ORSYS SOPHIA-ANTIPOLIS

Les Espaces Antipolis, BP 116
300, route des crêtes
06902 Sophia Antipolis cedex

ORSYS STRASBOURG

Tour AFI ESCA
2 Quai Kléber
67000 STRASBOURG

ORSYS TOULOUSE

1 Esplanade Compans Caffarelli
31000 Toulouse

Evaluation en fin de formation



Nous avons le plaisir de vous présenter ci-dessous notre système d'évaluation qui a été mis en place sur l'ensemble de stages à la rentrée 2018.

Temps 1 : Début de formation /Auto-positionnement

Chaque stagiaire en début de formation s'auto-positionne sur les connaissances qu'il a sur chacun des object pédagogiques.

Temps 2 : Fin de formation /Validation du résultat de l'évaluation

- Le stagiaire évalue sa progression et synthétise ses acquis à l'issue de la formation (en %).
- L'intervenant valide la progression pédagogique du stagiaire et précise les outils utilisés pour la validation d'acquis.
- Plan d'action Post-formation : un travail de réflexion sur les axes de progrès du stagiaire, pourra donner lieu la formalisation d'un plan de d'action. Ce document sera partagé entre l'intervenant et le stagiaire.

Temps 3 : Les résultats d'évaluation des acquis apparaîtront sur l'attestation de stagiaire

Validation des acquis en formation

Stage : Technologies XML, conception, mise en œuvre

Session du : 5 - 8 juin 2018

Participe à remplir sur le participant

Participant : Hector PAF / PAF

Auto positionnement

Compétences initiales	Atteinte des objectifs
Créer des documents XML, valides et bien formés	Créer des documents XML, valides et bien formés
Parer des documents XML	Parer des documents XML
Générer des documents multi formats via des transformations XSL-T et XSL-FO	Générer des documents multi formats via des transformations XSL-T et XSL-FO
Découvrir les technologies XML, à la base des échanges de données	Découvrir les technologies XML, à la base des échanges de données
Comprendre le positionnement du XML par rapport aux bases de données	Comprendre le positionnement du XML par rapport aux bases de données
Découvrir les différents protocoles de sécurisation XML	Découvrir les différents protocoles de sécurisation XML
Mettre en œuvre les technologies XML permettant de concevoir des interfaces graphiques	Mettre en œuvre les technologies XML permettant de concevoir des interfaces graphiques

Signature participant

Validé :

ATTESTATION D'ASSURÉE FIN DE FORMATION

Madame,

Nous vous confirmons que Monsieur PAF Hector a bien assisté à la session de formation :
Technologies XML, conception, mise en œuvre
du 05/06/18 au 08/06/18 Durée : 28 heures

Objectifs pédagogiques de la formation

Créer des documents XML, valides et bien formés

Parer des documents XML

Générer des documents multi formats via des transformations XSL-T et XSL-FO

Découvrir les technologies XML, à la base des échanges de données

Comprendre le positionnement du XML par rapport aux bases de données

Découvrir les différents protocoles de sécurisation XML

Découvrir les technologies XML permettant de concevoir des interfaces graphiques

Résultat de l'évaluation des acquis
(avant de la fin d'autorisation du stagiaire)

Formateur : BRIGITTE BRIGITTE
Validation conforme de la progression pédagogique du stagiaire Oui Non
Outils pédagogiques utilisés : Exercices pratiques Quiz Mise en application

Nature de l'action de formation

Acquisition, maintien ou perfectionnement des connaissances Adaptation et développement des compétences des salariés Promotion professionnelle Formation professionnelle

Nous sommes à votre disposition pour toute information complémentaire et vous prions d'agréer, Madame, nos salutations les meilleures.

Service inscriptions
inscriptions@orsys.fr

L'entreprise des compétences a accès dans l'application et dans le temps, et laisse aux stagiaires un plan d'action pour votre formateur pour appliquer dans votre contexte professionnel les acquis de votre formation pendant le stage. L'apport de votre formation sera alors capital et vous permettra de démontrer dans le monde des compétences professionnelles.

ORSYS Formation, La Gare Aiche, Parc Nord 92000 Paris La Defense cedex - Tél : 01 48 87 73 73 - 8 rue - info@orsys.fr - www.orsys.com

CONTACTS

Marine BRIEL

Responsable des OPCA et des Branches Professionnelles

Tél. : 01 49 07 88 19

Mail : mbriel@orsys.fr