

### **OBJECTIF(S) OPERATIONNEL(S)**

---

A l'issue de l'action de formation, le ou la participant(e) sera capable de :

- Démarcher des prospects pour augmenter son CA

### **OBJECTIF(S) DE L'ACTION DE FORMATION**

---

Maîtriser l'ensemble des techniques et outils visant à maîtriser la prospection.

Savoir mener l'entretien de prospection.

Renforcer sa présence chez les clients actuels pour développer leur valeur.

### **PUBLIC**

---

Toute personne ayant une action commerciale

### **PRÉREQUIS**

---

Personne majeure et francophone.

### **MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES DE L'ACTION DE FORMATION**

---

Prise en compte des attentes et des besoins identifiés préalablement à l'action de formation.

Alternance d'apports théoriques, d'exercices pratiques et de partages d'expériences.

### **LIEU DE FORMATION**

---

CCI Campus Moselle – 5, rue Jean-Antoine CHAPTAL 57070 METZ

Cette formation est possible en présentiel ou en distanciel grâce à une connexion avec votre ordinateur ou votre smartphone.

### **MODALITES ET DELAIS D'ACCES**

---

Inscription via notre bulletin d'inscription : au minimum 15 jours avant le démarrage de la session

Si prise en charge par un OPCO : vous devez en faire la demande à votre OPCO un mois avant le démarrage de la session.

### **CONTACTS**

---

Téléphone : 03 87 39 46 66

Mail : [formationcontinue@moselle.cci.fr](mailto:formationcontinue@moselle.cci.fr)

Web : [www.cciformation.org](http://www.cciformation.org)

### **ACCESSIBILITE**

---



Tous nos sites répondent aux conditions d'accessibilité et sont desservis par les réseaux de transport urbain.

Le centre mobilisera les moyens adaptés au handicap avec les structures existantes.

## **PROGRAMME**

---

### **Connaître les stratégies de prospection**

Aller vers le client : push

Faire venir le client : pull

### **L'organisation de la prospection**

La détermination de la cible

La qualification préalable

### **La prospection téléphonique**

Avantages / inconvénients

Prospect / client

Traiter efficacement les objections

Savoir conclure

La gestion des fichiers

### **La prospection physique**

La préparation de l'entretien

Le cadre d'entretien

La conclusion

La gestion des suites

### **Objectifs individuels de progression**

## **SUIVI ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS**

---

*Document d'évaluation de satisfaction, test des acquis, attestation de présence, attestation de fin de formation individualisée.*

*Evaluation des acquis en cours de formation par des outils adaptés et communiqués en début de l'action de formation (exemples : quizz, mises en situation, jeux de rôle, ...)*

## **DATES Site de Metz (autre sur demande)**

---

**7, 8 mars 2023**

**27, 28 juin 2023**

**3, 4 octobre 2023**

**5, 6 décembre 2023**

## **DISPOSITIONS PRATIQUES**

---

Effectif maximum : **8 participants**

## **POUR ALLER PLUS LOIN**

---

Développer la satisfaction client.