

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

Web : www.ccifformation.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.

Évaluation 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)

12, 13 mars 2024

25, 26 juin 2024

2, 3 octobre 2024

3, 4 décembre 2024

DISPOSITIONS PRATIQUES

Effectif maximum : **8 participants**

POUR ALLER PLUS LOIN

Développer la satisfaction client.