



ATOOUT DIGITAL & OUTILS DE GESTION



ATOOUT VENTE & MANAGEMENT



ATOOUT SANTÉ & QUALITÉ



ATOOUT COMMUNICATION & RESSOURCES HUMAINES



ATOOUTATIS

Le circuit court des formations



Votre contact :
Gwénaél HILLION
07 60 92 82 63

formation@atoutatis.com



Prospecter efficacement

2 jours- Inter
1250 € Tarifs 2021

Public cible

Chef d'entreprise, commercial, conseiller de vente, vendeur conseil, animateur commercial.

Enjeu

Acquérir les fondamentaux.

Pré-requis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Description

"Taper dans le dur", un terme utilisé par les puristes de la vente. La **prospection** est compliquée, longue mais souvent très porteuse en matière de résultat. La **prospection commerciale** demande de l'organisation, de la méthode et du tact pour séduire ses clients ou prospects. Ce **programme de formation en prospection** vous permettra d'optimiser votre prospection commerciale en identifiant les leviers les plus efficaces en fonction de votre activité.

Objectifs de la formation

Découvrir et se positionner sur les besoins d'un prospect ou client
Perfectionner et positiver son comportement face à un client
Intégrer les principes fondamentaux de la vente (outils, méthodologie et comportements), diriger et contrôler les entretiens
Développer son potentiel d'écoute, appréhender les techniques de questionnement

Objectifs pédagogiques

Intégrer les principes fondamentaux de la vente (outils, méthodologie et comportements), diriger et contrôler les entretiens
Développer son potentiel d'écoute, appréhender les techniques de questionnement



PROGRAMME DETAILLE DE LA FORMATION

1. Optimiser sa stratégie de prospection

- Identifier les différents cycles pour réussir une vente avec succès
- Définir ses objectifs et ses cibles selon le cadre de la politique commerciale de l'entreprise
- Clarifier ses moyens de prospection (directe ou indirecte)
- Identifier les différents canaux pour générer de nouveaux contacts

2. Préparer son plan de prospection

- Développer son efficacité commerciale
- Qualifier ses contacts pour faciliter la mise en relation
- Gérer son planning et ses outils de prospection

3. Obtenir des rendez-vous qualifiés avec une prospection téléphonique efficace

- Découvrir les règles d'or de la communication téléphonique
- Franchir les barrages des assistantes téléphoniques
- Susciter l'intérêt de son interlocuteur avec une bonne accroche
- Démontrer l'opportunité et les bénéfices d'un rendez-vous
- Contourner les objections les plus classiques

4. Conduire ses entretiens de prospection physique à ses objectifs

- Réussir son entretien de vente avec la méthode des 4C
- Faire bonne impression et créer un climat de confiance
- Elaborer une présentation dynamique et rassurante face à votre prospect
- Découvrir les besoins et identifier les motivations d'achats
- Présenter une offre adaptée et argumenter avec la méthode CAPE
- Répondre aux objections d'achats avec des arguments rassurants
- Présenter le prix avec facilité et valoriser si nécessaire

5. Concrétiser les ventes et renforcer la relation client

- Repérer et encourager les signaux d'achats chez l'acheteur
- Accompagner votre prospect à s'engager avec vous
- Conclure positivement son entretien de vente
- Définir une stratégie pour fidéliser votre client
- Transformer chaque client en un véritable apporteur d'affaires



Modalités pédagogiques et d'encadrement

Nos méthodes pédagogiques sont concrètes, opérationnelles et interactives
Elles prévoient :

- Des apports informatifs, méthodologiques, pratiques et théoriques
- Des échanges entre le groupe et le formateur (dynamique de groupe, confrontation des opinions, mise en commun de solutions ...)
- Des aller retours avec l'expérience de chacun
- Des mises en situation, des exercices pratiques pour le développement des capacités relationnelles
- L'utilisation de supports de réflexion/auto-évaluation structurés ou créatifs
- Des prescriptions de tâches ou d'observation sur les temps intersession

Elles mobilisent :

- La gestion du groupe selon une approche systémique

Evaluation des acquis de formation

Tout le long de la formation les stagiaires seront évalués sur les nouvelles compétences acquises

Validation

Un certificat de réalisation sera adressé à chaque stagiaire

Evaluation qualitative de la formation par les stagiaires

La formation fera l'objet d'un questionnaire d'évaluation finale (fiche de satisfaction) et d'un temps bilan (fiche bilan) avec le commanditaire

Modalités pratiques

Durée	2 jours
Tarif inter	1250 € / Personne
Lieu (x)	Carpentras, Avignon, Orange et Cavaillon. Le lieu de la formation est précisé dans le planning.
Nombre de personnes	4 à 12 personnes
Contact	Tél : 07 60 92 82 63 formation@atoutatis.com

L'organisme de formation n'est pas assujetti à la TVA. Cf CGV.

Autre option

LA FORMATION EN INTRA

La formation en intra vous garantit une formation sur mesure

Lors d'un rendez-vous, nous définirons ensemble vos besoins et vos objectifs

La zone d'intervention de nos formations est dans la France entière et en priorité dans le Vaucluse

Nous vous invitons à nous contacter