



Mener des actions de prospection

	Créée le : 01/04/22
Modifié le:	17/01/2024
REF de la formation	
Nom de la formation	FORM-VENTE- 01
Description de la formation	Mener des actions de prospection
Durée	Les entreprises perdent en moyenne 50 % de leurs clients tous les cinq ans et leurs clients existants ne peuvent suffire à garantir le développement de leur chiffre d'affaires. La conquête de nouveaux comptes est vitale pour limiter le risque financier, remplacer les clients les moins fidèles et développer son business. La prospection est un enjeu majeur pour assurer leur réussite commerciale dans la durée. Cette formation à la prospection commerciale vous donne les trois clés de succès des meilleurs "chasseurs" : techniques, organisation et mental. Devenez expert et maîtrisez les subtilités d'une prospection réussie, au téléphone, en visio, en face-à-face.
Les plus de cette formation	2 jours en 1+1 soit 14heures en présentiel, formation à distance nous consulter
Nom du formateur	FORM-ACTION 80% pratique (étude de cas- mise en situation - analyse liée au contexte)
Courte présentation du formateur	Christelle COEFFE
Public visé	Consultante Formatrice Coach depuis 20 ans spécialisée en vente, communication et gestion de conflits CV sur demande à contact@capevol.fr
Prérequis	Toute personne en charge de la prospection commerciale ou devant relever un défi de prospection Commercial, chasseur, technico-commercial, ingénieur commercial, ingénieur d'affaires
Modalité et délai d'accès	Aucun
INTER / INTRA / Particulier	Modalité: Entretien téléphonique et questionnaire préalable, questionnaires d'évaluation, Délais d'accès: entre 48h et 2 mois en fonction du financement demandé
Tarifs	INTRA uniquement a pour objectif de rassembler des collaborateurs d'une même structure pour les former à un sujet commun. Le programme de formation est adapté au contexte de l'entreprise et modifié en fonction de vos attentes.
Objectifs de la formation	De 1200 à 1700€ht / Jour Nous consulter pour recevoir un devis renant compte de votre demande
Methodes mobilisées	Organiser son action de prospection. Obtenir des rendez-vous de prospection qualifiés. Donner envie au prospect de changer de fournisseur. Entretenir son mental de chasseur.
Programme détaillé	Formation basée sur une alternance théorie/pratique, complétée d'exercices concrets servant d'évaluation des acquis tout au long de la formation. Méthodologie pratique, positive et participative : séances de jeux de rôles, pratiqués en duos et/ou en trios, débriefing collectifs, engagements individuels d'application à l'issue de chaque séance.
Moyens techniques	Sur demande à contact@capevol.fr
Modalités d'évaluation	Support PPT, PaperBoard, Post-it, jeux,
Accessibilité aux personnes en situation de handicap	Débriefing et/ou corrigé suite exercices pratiques, auto-évaluation, évaluation à chaud, à froid(3 mois après), test QUIZ
Indicateur de resultats	Oui, pour toute demande, nous consulter pour que nous puissions contacter nos partenaires spécialisés
Contact	Fiche de satisfaction - évaluation à chaud et à froid(3 mois après)
Conditions générales de ventes	Christelle COEFFE c.coeffe@capevol.fr
Nombre de stagiaires	CGV disponibles sur demande contact@capevol.fr
Dates	de 1 à 6 maximum par groupe
	A définir