

PROSPECTER ET GAGNER DE NOUVEAUX CLIENTS

Code
PGNC

Durée
14 heures

Tarif inter*
560 €
HT

CONDITIONS D'ADMISSION

Public

Tout salarié souhaitant se former à la prospection

Entretien téléphonique, tests de positionnement en ligne et vérification des prérequis

PRÉ-REQUIS

Utiliser les fonctions courantes des outils bureautique.
Avoir une première expérience de la relation commerciale.

CERTIFICATION NC

MODALITES ET DELAIS D'ACCES A LA FORMATION

- Groupe de 4 à 12 personnes
- Cours en présentiel en face à face.
- Si cours particulier, accès dès validation du financement / Si cours collectifs, accès dès ouverture d'un groupe (minimum 4 personnes) et validation du financement

VERIFICATION DES PRE-REQUIS

- Vérification des prérequis nécessaires pour profiter pleinement de cette formation en réalisant un test après votre inscription et avant le démarrage de la formation
- Quiz pour tester les connaissances de départ des participants

*100 % en présentiel

OBJECTIFS

- Comprendre les enjeux et les étapes clés d'une démarche de prospection efficace
- Structurer et planifier efficacement les activités de prospection pour maximiser les résultats
- Augmenter le nombre de rendez-vous avec des prospects ayant un réel potentiel de conversion
- Identifier et qualifier des prospects pertinents en fonction de leur cible
- Convaincre les prospects de la valeur ajoutée de votre offre par rapport à leur fournisseur actuel

PROGRAMME

CONTENU

1. **La prospection : fondamentaux et enjeux**
 - Importance de la prospection dans le développement commercial
 - Les spécificités d'une démarche proactive par rapport à une approche réactive
2. **La prospection : préparation et organisation**
 - La stratégie de prospection et le plan d'action
 - La gestion du temps : outils et techniques (CRM)
 - Les outils de communication
 - L'argumentaire commercial
3. **La qualification des prospects**
 - Les sources d'information : bases de données, réseaux sociaux, événements professionnels
 - Le fichier de prospection : conception et utilisation
4. **Les techniques de prospection**
 - Les différents canaux de prospection : téléprospection, emailing, réseaux sociaux professionnels
 - Les techniques de prise de contact en fonction des différents canaux
 - Adaptation de la posture et de l'approche en fonction du canal utilisé
5. **Les outils pour convaincre**
 - L'analyse des besoins
 - Proposition de valeur différenciée
 - Démonstration de ROI
 - La relation de confiance : techniques pour établir une relation de confiance
6. **Plan d'action**

Élaboration d'un plan personnalisé pour mettre en place une stratégie de prospection sur son poste de travail
7. **Bilan évaluation**

ESCCOM FORMATION PROFESSIONNELLE - 2 avenue Brown Séquard- 06000 Nice - Tél : 04.93.53.55.55

S.A.S. au capital de 3 048.53 € - RCS Nice 383 704 319 - Code APE : 8542 Z - Siret : 38370431900060 N° TVA intracommunautaire : non assujetti à la TVA CGI 261-4.4° - N° de déclaration d'existence : 93060405906

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES

Intervenant :

L'équipe pédagogique, coordinateurs et formateurs, est spécialisée dans la formation d'adultes et possède les qualifications et les expériences professionnelles dans le domaine du commerce et de la vente

Méthodes et techniques pédagogiques :

Pédagogie innovante, méthode active, approche actionnelle

Moyens pédagogiques utilisés :

Exposés interactifs avec illustrations et vidéos - Ecran synchronisé avec l'ordinateur du formateur en mode démonstration - Mises en application - Exercices sur les items des séquences

Quiz et sondage interactifs en ligne pour tester les connaissances

Supports pédagogiques utilisés :

PowerPoint du déroulé du programme avec diaporamas, schémas imagés, graphiques, capsules vidéo

Outils :

Ordinateur portable par participant et accès au logiciel version MS 365, outils numériques, Kahoot, Google forms Quizzy (quiz en ligne), Padlet, documents numériques supports pour les exercices

Plateau technique, utilisation d'outils numériques spécifiques (CRM)

MODALITE D'EVALUATION / MODALITES DE VALIDATION

Évaluation formative des compétences acquises tout au long du parcours

Questionnaires d'évaluations en fin de séance et en fin de formation

Questionnaire de satisfaction

Attestation de formation

MODALITE ET CONDITIONS D'ACCES

Adaptation du dispositif d'accueil pour les personnes en situation de handicap (le cas échéant) Des référents handicaps sont mobilisés pour accueillir et informer la personne, participer à l'organisation du parcours de formation, communiquer sur l'accessibilité, assurer le lien avec les partenaires

Contact Nice : Yamina ABDA – formationnice@ecole-esccom.com

Contact Cannes : Pascale SOLIMEIS – formationcannes@ecole-esccom.com

FINANCEMENT

Les solutions de financement

OPCO et financement de la formation

Les opérateurs de compétences (OPCO) travaillent avec ESCCOM FORMATION depuis de nombreuses années. Leurs missions évoluent depuis janvier 2019 grâce à la loi "Avenir professionnel". Toutefois, plusieurs dispositifs de financement sont accessibles selon les critères de prise en charge de chaque OPCO. Pour plus d'information, une équipe de formation de Cannes & Nice vous accompagne dans le choix de vos formations et la gestion administrative, ou votre contact à l'AKTO.

ESCCOM FORMATION PROFESSIONNELLE - 2 avenue Brown Séquard- 06000 Nice - Tél : 04.93.53.55.55

S.A.S. au capital de 3 048.53 €- RCS Nice 383 704 319 - Code APE : 8542 Z - Siret : 38370431900060 N° TVA intracommunautaire : non assujetti à la TVA CGI 261-4.4°- N° de déclaration d'existence : 93060405906