

PREPARER ET PLANIFIER VOS ACTIONS DE PROSPECTION

**A vos marques !
Partez pour une prospection efficace...**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- > Déterminer les objectifs de la prospection
- > Connaître les prospects potentiels
- > Choisir et prioriser des cibles prospects
- > Choisir les méthodes et les moyens de prospection adaptés
- > Programmer son action commerciale

PROGRAMME

- > Organisation et programmation de la prospection :
 - Définir ses objectifs prioritaires et secondaires
 - Segmenter ses cibles par secteur et par activité
 - Préparer ses fichiers et les qualifier
- > Choix des méthodes les plus efficaces selon les cibles :
 - Téléphone
 - Réseaux sociaux
 - Networking
 - Visites en direct
 - Autres...
- > Maîtrise des outils de la prospection :
 - Prendre un rendez-vous par téléphone
 - Argumenter une relance
 - Traiter les objections
 - Faire un pitch de présentation efficace
- > Adoption des 5 étapes de la vente en face à face avec un prospect :
 - Présentation - Découverte - Argumentation - Réponse aux objections - Conclusion & Suivi

LES PLUS DE LA FORMATION

- > Des mises en situation avec utilisation d'outils méthodologiques laissés à la disposition des participants
- > Une formation concrète et efficace

**DES
FORMATIONS
"MÉTIERS"**

COURTES

PRATIQUES

EFFICACES

**POUR UN
SAVOIR-FAIRE IMMÉDIAT**

**Lundi 14 octobre 2019
9h -17h**

Accueil et installation dès 8h45

Maison des Entreprises
16 rue de la Vallée Maillard
41000 BLOIS

PUBLIC CONCERNÉ

Dirigeants, responsables
commerciaux, toutes personnes
participant au développement
commercial de l'entreprise

COÛT

400 € nets de TVA/personne

Possibilité de prise en charge par un organisme
gestionnaire des fonds de formation

RENSEIGNEMENTS

Agnès BONNARME
02 54 44 64 85
abonnarme@loir-et-cher.cci.fr



- ID : 0017276



PREPARER ET PLANIFIER VOS ACTIONS DE PROSPECTION

Lundi 14 octobre 2019

Entreprise :

Raison sociale :

Effectif :

Activité :

Adresse :

.....

Responsable de l'inscription :

Fonction :

Tél :

Courriel :

Inscription de la (les) personne(s) suivante(s) :

Nom :

Prénom :

Fonction :

Courriel :

Nom :

Prénom :

Fonction :

Courriel :

Nom :

Prénom :

Fonction :

Courriel :

Nom :

Prénom :

Fonction :

Courriel :

Coût total :
euros nets de TVA

Toute inscription sera prise en compte à réception de ce **bulletin dûment complété et accompagné d'un chèque d'acompte de 50% du montant total**, à l'ordre de la CCI de Loir-et-Cher.
Repas, pris en commun, à la charge des participants.

Règlement :

Par l'entreprise

Par un organisme gestionnaire des fonds de formation à réception de la facture ; acompte restitué dans ce cas.

Nom de l'organisme :

Adresse :

.....

Bon pour accord :

Fait à

Le

Signature et cachet de l'entreprise

À RETOURNER À :

CCI Loir-et-Cher
Agnès BONNARME
16 rue de la Vallée Maillard
41018 BLOIS Cedex
abonnarme@loir-et-cher.cci.fr
02 54 44 64 85

