

Prospecter efficacement - CVCC29B

Code produit : CVCC29B

Niveau : Initiation

Modalité : Classe virtuelle

Durée (en heure) : 2.33

Tarif : 154,00 € HT

Eligible DDA : oui

Public :

Dirigeants, managers et
collaborateurs

Prérequis :

Aucun

Objectif

- Recenser les méthodes de prospection
- Choisir et préparer sa stratégie de prospection
- Créer une relation durable dès le premier contact

Programme de la formation

- Prospection : c'est quoi ? Pour quels objectifs ?
- Organiser sa prospection
 - Définir ses prospects cibles
 - Choisir ses méthodes de prospection
 - Préparer le premier contact et le personnaliser
- Entrer en relation

- Suivre une accroche et savoir relancer au bon moment
- Susciter l'intérêt du prospect
- Gérer les barrages
- Obtenir des rendez-vous qualifiés
 - Argumenter le bénéfice du rendez-vous
 - Rebondir aux objections courantes
 - Accepter de ne pas vendre au premier contact

Moyens d'évaluation

- Evaluation des acquis de la formation par le biais de QCM et/ou d'exercices pratiques
- Questionnaire de satisfaction à chaud complété par chacun à l'issue du stage
- Questionnaire d'évaluation à froid complété par chacun entre 2 et 3 mois après le stage

Méthodes pédagogiques

- Exposés à partir d'un diaporama
- Échanges d'expériences
- Réalisation de cas pratiques

AF2A - 64 Rue de Miromesnil, 75008 Paris

Copyright 2024 AF2A. Tous droits réservés.