

Prospecter - FFCLI1

Code produit : FFCLI1

Niveau : Initiation

Modalité : Classe virtuelle

Durée (en heure) : 2.5

Tarif : 250,00 € HT

Eligible DDA : oui

Public : commerciaux,
ingénieurs commerciaux,
assistants commerciaux,
vendeurs débutants ou
expérimentés

Prérequis :

aucun

Objectif

- découvrir les méthodes de prospection
- choisir et préparer sa stratégie de prospection
- créer une relation durable dès le premier contact

Programme de la formation

- Organiser sa prospection
 - Définir ses prospects cibles
 - Choisir ses méthodes de prospection : mailing, salon, recommandation, internet, etc.
 - Préparer le premier contact et le personnaliser
- Entrer en relation
 - Suivre une accroche
 - 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
- Réalisation d'exercices et de cas pratiques
- Échanges d'expériences avec les participants

AF2A - 64 Rue de Miromesnil, 75008 Paris

Copyright 2024 AF2A. Tous droits réservés.