

PERFORMANCE COMMERCIALE

La prospection efficace

Enjeux de la formation:

- Gagner de nouveaux clients est un levier de croissance indispensable pour la plupart des entreprises.
- Les vendeurs qui réussissent sont ceux qui prospectent de façon organisée. Ils savent aborder les prospects en suscitant leur intérêt, faire la différence par rapport à leurs concurrents et obtenir des rendez-vous « utiles »
- Cette formation s'appuie sur des techniques et des outils rendant les prises de contact plus ciblées et plus productives.

Objectifs pédagogiques :

- Organiser son action de prospection, identifier et qualifier les cibles
- Faire la différence au téléphone pour obtenir un RDV
- Obtenir des rendez-vous de prospection qualifiés.

Animation pédagogique :

- Apport théorique éprouvé et nombreuses mises en situations réelles
- Débriefing sur la base de l'enregistrement des appels

Durée du séminaire :

- 2 jours

PERFORMANCE COMMERCIALE

La prospection efficace

Prérequis :

- Pas de prérequis.

Compétences et aptitudes :

- Les compétences acquises durant cette formation sont directement transposables dans votre activité professionnelle.

Modalités d'évaluation :

- Mises en situation, quiz, QCM, évaluation de fin de stage.

Modalités et délais d'accès à la formation:

- Personnes en situation de handicap / Formations intra-entreprise : pour toute demande nous contacter avec le lien ci-dessous.
- Votre demande sera étudiée et nous prendrons contact avec vous dans un délai de 48 heures. Pour vous inscrire à une formation [cliquez ici](#) ou directement sur la page [contact](#).

Tarif :

- Sur demande un devis vous sera envoyé.