

OPTIMISER SA PROSPECTION

CONSTAT :

OBJECTIF :

- Savoir préparer activement et efficacement sa prospection, maîtriser les différentes étapes de la prospection pour obtenir des rendez-vous qualifiés, savoir choisir les modes de prospection adaptés au public et aux objectifs visés.
- Savoir adapter sa communication à son interlocuteur.
- Apprendre à utiliser des techniques simples et essentielles pour une communication positive et efficace.

PUBLIC CONCERNE :

Toute personne désireuse de réussir sa prospection

PRINCIPAUX THEMES ETUDIES :

- Connaître le marché,
- Cibler pour une prospection efficace,
- La recherche et la qualification des fichiers,
- Le plan de démarchage commercial,
- L'argumentaire,
- Les documents commerciaux,
- Organiser sa prospection.

METHODE PÉDAGOGIQUE :

Exercices, échanges d'expériences alternent avec des mises en situation analysées de façon constructive et positive. Chaque participant sera invité à mettre en place un plan de prospection.

DURÉE RECOMMANDÉE :

1 jour – 7 heures.

HONORAIRES : La mise en œuvre donne lieu à l'établissement d'un devis.