




Programme de la formation

Comment prospecter efficacement en B2B

-  En groupe sur site
-  14 heures sur 2 jour(s)
-  Salarié en poste, Indépendant et dirigeant
-  Sur devis

Description courte

A l'issue de la formation, vous serez capable de structurer, préparer et réaliser une prospection efficace qui aboutit sur des ventes.

Profil des participants

Toute personne en charge de la prospection commerciale.

6 personnes maximum.

Prérequis

Connaissance des présentations ainsi que des arguments clefs de vente de l'entreprise.

Objectifs

Être capable de :

- Cibler la prospection
- Organiser la prospection
- Réaliser une prospection efficace
- Améliorer la prospection

Contenu

- Différentes étapes d'un tunnel de vente (lead, prospect, client...)
 - Préparer la prospection (identifier les motivations et les freins)
 - Fixer des objectifs SMART pour la prospection
 - Choisir les cibles de prospection
 - Adapter les méthodes de prospection aux cibles
 - Sourcer les prospects
 - Planifier la prospection
 - Passer les barrages de prospection téléphonique
 - Suivre les résultats et relancer
 - S'informer sur puis travailler avec la concurrence : la sienne et celle de ses prospects
-

-
- Convaincre rapidement grâce à l'elevator pitch
 - Préparer une visite client
 - Collecter les informations cruciales
 - Présenter l'entreprise (mise en situation)
 - Argumenter efficacement (mise en situation)

Pédagogie et organisation

Méthode pédagogique : échanges participatifs pour construire le savoir à partir des participants (travaux de groupe, quiz, brainstorming...), apports théoriques, jeux.

Moyens et outils : diaporama, vidéos, support stagiaire.

Toutes nos prestations peuvent être réalisées entièrement en **Français, Anglais, Allemand** ou **Espagnol**.

Mode de validation

Quiz donnant lieu à la remise d'une attestation individuelle de réussite si 75% de bonnes réponses.

Remise d'une attestation individuelle de présence si 100% de présence durant toute la formation.
