

## LE PROGRAMME

### Comment prospecter efficacement dans le monde d'aujourd'hui?

- Le Social selling, la prospection digitale une réalité commerciale, un levier supplémentaire

### Comment susciter l'intérêt, convertir, engager ?

- Piloter la prospection

### Les stratégies de prospection et leurs outils

- Aller chercher le prospect
- Faire venir le prospect à soi
- S'inviter chez le prospect

### Bâtir son plan de prospection

- Définir ses objectifs, ses marchés, ses cibles et audiences
- Quelle histoire raconter? Quelle conversation initier?
- Quelle visibilité et présence sans sur solliciter
- Élaborer son plan
- Calibrer son ambition et ses ressources

### Comment prospecter avec efficacité pour trouver de nouveaux clients

- Mieux se connaître pour mieux communiquer avec l'autre dans une relation commerciale
- Monter un argumentaire répondant au besoin du compte
- Mettre en valeur ses différenciateurs et projeter votre solution dans le temps
- Savoir écouter c'est savoir poser les bonnes questions
- Un projet peut en cacher un autre maîtriser votre impatience
- Engager vers l'action et gérer les cas difficiles
- Maintenir les relations actives et découvrir de nouvelles opportunités

## LES OBJECTIFS :

Accélérer le développement de son entreprise. Identifier les différentes stratégies de prospection pour attirer, motiver et convaincre des futurs clients. Embaucher une stratégie de prospection digitale et classique adaptée à son entreprise. Analyser les nouveaux comportements des prospects et bâtir son plan de prospection.

Durée : 14 heures

Public : Commerciaux, entrepreneurs...

Prérequis : Aucun

Participant : de 1 à 10 personnes

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques, interactions
- Mise en application pratique
- Exercices individualisés et en sous groupes

Moyens pédagogiques :

- Support de cours

Méthode d'évaluation

- Attestation de formation