****

**FORMATION PROSPECTION COMMERCIALE : DEVELOPPER LE SAVOIR-FAIRE DE VOS COMMERCIAUX**

"Taper dans le dur", un terme utilisé par les puristes de la vente. La prospection est compliquée, longue mais souvent très porteuse en matière de résultat. Cette action demande de l'organisation, de la méthode et du tact pour séduire ses clients ou prospects. Notre formation en prospection commerciale vous permettra d'optimiser très rapidement votre prospection commerciale en identifiant les leviers les plus efficaces en fonction de votre activité. Commerciaux et vendeurs découvriront des méthodes pratiques pour optimiser leur communication, leurs pratiques commerciales ou encore le ciblage clients. A l’issue de ce stage de deux jours, ils sauront mettre à profit le plan de prospection qu’ils auront remanié de bout en bout.

**OBJECTIFS PEDAGOGIQUES**

À l’issue de cette formation, les participants seront capables de :

* Amener les commerciaux à avoir une activité plus centrée sur la prospection commerciale
* Développer son portefeuille client en actionnant les bons leviers
* Renforcer l'impact des propositions commerciales et améliorer son taux de transformation

1. ***PROGRAMME DE FORMATION***

***Module 1 : Comment se motiver sur l'activité de prospection commerciale ?***

* Quels sont les devoirs d'un salarié dans le cadre de la satisfaction client ?
* En quoi la gestion d'une réclamation influe sur l'image d'une entreprise ?
* Pour quelles raisons une réclamation peut-elle permettre de fidéliser un client ?

***Module 2 : Identifier une stratégie de prospection commerciale : quel levier actionner ? Quels outils utiliser ?***

* Identifier les différents "réseaux" ou solutions permettant de prospecter en fonction de son marché
* Prospection virtuelle, physique ou par téléphone ? Evaluer le levier le plus efficace en fonction de sa cible
* Quel levier est-il le plus efficace pour moi ? Quelle est ma zone de confort ? Quelles sont mes réussites ?

***Module 3 : Développer la prospection commerciale avec efficacité***

* Organiser et planifier son action commerciale en fonction de ses missions
* Déterminer la durée et la période
* Déterminer les horaires et le support / format (physique ou téléphonique)
* Déterminer des objectifs quantitatifs et qualitatifs
* Savoir développer un réseau pour une approche proactive/push

***Module 4 : Optimiser l'impact de ma prospection et de mes propositions***

* Adopter un comportement professionnel en toute circonstance
* Savoir rassurer son client en fonction de son profil et ses attentes
* Identifier les différents profils et savoir d'adapter, la synchronisation
* Associer empathie et assertivité dans le cadre de la gestion d'une réclamation

1. ***PUBLIC CIBLE & PREREQUIS***

***Prérequis***

Il est recommandé d'exercer une activité commerciale pour suivre la formation prospection commerciale.

***Public Cible***

* Commerciaux Grands Comptes
* Commerciaux Seniors, Juniors
* Vendeurs itinérants
* Collaborateurs commerciaux

1. ***METHODES PEDAGOGIQUES***

* Apports théoriques et pratiques
* Échanges interactifs
* Tests
* Coaching collectif et/ou individuel
* Support de cours formation prospection commerciale
* Auto évaluation préalable en amont de la formation
* Évaluation des acquis en fin de formation

1. ***FORMAT, DUREE, ET COUT DE LA FORMATION***

**Durée** : 2 jours (03 heures par séance)

**Format** : En présentiel ou à distance ou en formule alternée.

**Prix :** 10000 FCFA / personne

1. ***FORMATION SUR MESURE***

Pour les entreprises et les particuliers nous vous proposons des formations sur-mesure adapté à vos besoins, vos objectifs et qui répond à vos attentes et au niveau des participants.

***Comment procéder ?*** Il vous suffit de nous faire part de vos besoins en remplissant un formulaire de renseignement :

* Disponible dans notre centre
* Accessible en ligne via ce lien **:** [**exprimer votre besoin**](https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSeiGMG2YyndI3UpqDfTu9qBJYvhpACzUnioVM_8OE4nxb4qfg/viewform?usp=header)

**PROCHAINE SESSION :**

**Date : 05 MARS 2025**

**Lieu : Bonamoussadi face hôtel saint James**

[**s’inscrire**](https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSeiGMG2YyndI3UpqDfTu9qBJYvhpACzUnioVM_8OE4nxb4qfg/viewform?usp=header)**.**

****Pour plus d’informations et pour s’inscrire, contactez-nous dès maintenant ou cliquer sur

