

Le prospecting dans tous ses états

Version 1.3 | 07.23

Formation conçue et animée par nos consultants experts en Ventes & Développement Commercial. Souvent confondu et assimilé au « Cold Call », la prospection est un élément mal maîtrisé et mal-aimé par les équipes. Il est néanmoins essentiel afin de pérenniser le Chiffre d’Affaires d’un établissement sur le long-terme et permettre ainsi de traverser avec aisance les saisonnalités de l’industrie. Cette formation vous en donnera toutes les clés.



Objectifs de la formation :

- Développer les compétences en prospection de votre équipe commerciale
- Être capable d’analyser sa base de données pour identifier les zones de croissance/de prospection.
- Savoir préparer des appels de prospection et personnaliser ses arguments de vente.
- Être capable de s’adapter face au client, d’engager un dialogue, d’obtenir et comprendre les motifs de refus
- Mettre en place des scénarii de ventes. Améliorer le suivi et l’analyse
- Mettre en place un plan d’action individuel et collectif avec objectifs SMART



Public

Responsables commerciaux, chefs de projets, personne évoluant vers des responsabilités de gestion de demande de groupes
Nombre de stagiaires : 6 maxi



Prérequis

Profil commercial



Durée/Tarif

2 Journées de 7h consécutives ou espacées de 2 semaines
Possibilité 100% en distanciel par sessions de 2h au rythme de 2 fois par semaine sur 4 semaines.
3 000 € HT par jour hors frais de déplacements soit à.p de 500 € p. pers.
1 suivi en visio 3 mois après, durée 1H30 pour suivi mise en place plan d’action: **Offert**



Matériel et outils pédagogiques

- 1 salle de réunion équipée d’un paperboard
- Ordinateur avec connexion internet et webcam

Eligible aux financements OPCO
Tarif inter entreprises: sur devis

Modalités d'évaluation des acquis de la formation

- Auto-évaluation au fil du programme
- Quiz, jeux en équipe, mises en situation
- Retour d'expériences en début et fin de journée

Programme

Jour 1

- Les différents modes de Prospection (interne/externe)
- Savoir préparer sa Prospection: entre analyse de Data & recherche client
- Passer le «Reptile »: adapter son discours et mettre en place de l'écoute active
- Apprendre à « ne pas vendre » au client mais engager avec lui

Jour 2

- Personnaliser le suivi et fidéliser le Prospect
- Entre Data & Humain: Apprendre à mettre en place un suivi & relationnel Client
- Amener le Prospect à devenir un Client
- Module: La Prospection en Salon ou Cocktail
- Elaboration d'un plan d'action individuel et collectif

Modalité d'évaluation de l'atteinte des objectifs de la formation

- Réaction à chaud en fin de formation des participants
- Réaction à froid à **J+2 mois**
- **J + 3 mois** suivi en visio de la mise en place des actions individuelles et collectives

Individualisation du parcours

Un entretien sera réalisé avec le responsable en amont de la formation. Lors de cet entretien seront évalués :

- L'adéquation entre les attentes du responsable et la formation
- Les besoins spécifiques du responsable et des collaborateurs

Les formateurs adapteront leur intervention en fonction des besoins.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Les besoins spécifiques des personnes en situation de handicap en situation de handicap seront analysés et pris en charge dans la mesure du possible.

Formation en présentiel

sur le lieu de votre établissement ou hôtel du groupe

Formation en distanciel possible

Langue: Français et Anglais

Responsable pédagogique

Adrien GUILLAUME

Formatrice : Maud LICARI