



FORMATION

DÉVELOPPER ET RENFORCER SES COMPÉTENCES EN PROSPECTION BTOB

Public

- Commerciaux débutants
- Commerciaux confirmés
- Managers commerciaux
- Ingénieurs d'affaires

Objectifs

- Acquérir les incontournables de la démarche de prospection
- Traiter les objections clients
- Identifier et utiliser les leviers de la motivation clients

Durée

- 2 jours

Programme

- **Communication**
 - Repérer ses propres freins à la prospection
 - Lever ses a priori
 - Comprendre l'autre
- **L'acte d'achat du client**
 - Comprendre son mécanisme
 - Repérer ses motivations
- **Les étapes de la prospection**
 - La préparation
 - Le ciblage
 - L'utilisation des réseaux sociaux
 - La préparation mentale
 - La préparation technique
 - La réalisation. Les étapes clefs :
 - La prise de contact
 - L'analyse des besoins
 - L'argumentation
 - La négociation
 - La conclusion
 - L'analyse et le suivi
 - Les indicateurs de performance



- Assurer le suivi

- **Les objections du prospect**

- Les repérer
- Les traiter

Les plus de de la formation

- Le travail sur des situations réelles
- La mise en situation
- L'interactivité de la formation

Tarif

- 750€ HT