

**1 jour de formation**

Participants : Commerciaux, technico  
commerciaux, Key Account Managers

Groupe : 8 personnes maximum

**Objectifs**

*Batir un plan de prospection*

*Obtenir des rendez-vous qualifiés.*

*Réussir le premier entretien*

*face au décideur.*

**Tarifs**

490 € H.T. / participant

Forfait repas : 18 € H.T. / participant

**Dates**

Formation sur Paris

Le 22 Octobre 2010

(de 09h30 à 17h30)

**Formateur**

Formateur d'équipes commerciales.

Double expérience opérationnelle de  
ventes et d'achats de plus de 15 ans.

# FORMATION 2010

## Prospecter efficacement

Bâtir un plan de prospection :

- Sélection des objectifs et des cibles
- Détermination du mode d'approche

### *Etude des principaux freins psychologiques à la prospection*

Obtenir un premier rendez-vous :

- Identifier le décideur
- Passer les barrages
- Répondre aux objections

### *Etude des pièges à éviter et des astuces à utiliser*

Le premier entretien avec le prospect :

- La préparation : définir ses objectifs
- Le déroulement : identifier les besoins du client
- Les méthodes de questionnement et d'argumentation

### *Etude des principaux freins à l'achat et freins à la vente*

**LA FORMATION EST JALONNÉE PAR DES EXERCICES.**