

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.