

1 jour de formation

Participants : Tous ceux qui participent à l'action commerciale de l'entreprise.

Groupe : 12 personnes maximum

Objectifs

Développer l'efficacité de sa prospection.

Obtenir des rendez-vous qualifiés.

Réussir la première visite chez le client.

Tarifs

290 € H.T. / participant

Forfait repas : 22 € H.T. / participant

Dates

09 Octobre, 19 Novembre

et 11 Décembre -sur Paris

(de 09h30 à 17h30)

Formateur

Formateur d'équipes commerciales.

Double expérience opérationnelle en

Ventes et Achats de plus de 15 ans,

puis créateur d'entreprise.

FORMATION 2009 -TPE

Trouver de nouveaux clients

Organiser la prospection :

- Créer et gérer un fichier de prospects
- Sélectionner la méthode de prospection
- Evaluer les moyens nécessaires (temps, budget...)

Etude des différentes catégories de prospects

Etre efficace lors du premier contact :

- La prospection écrite (emailing, courrier postal...)
- La prospection par téléphone ou comment obtenir un premier rendez-vous avec le décideur

Etude des règles à respecter et des erreurs à éviter

Réussir la première visite chez le client :

- Préparer et définir ce que l'on veut
- Analyser le processus de décision du client
- Identifier les besoins d'achat du client
- Argumenter, lever les réticences et conclure

Etude des techniques gagnantes lors du premier entretien

LA FORMATION EST JALONNÉE PAR DES EXERCICES.