

Réussir sa prospection commerciale et générer des leads

Durée : 3 jours

Public

- Commerciaux
- Technico-commerciaux
- Business développeurs
- Consultants

Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis

Objectifs

- Acquérir les méthodes et techniques les plus efficaces pour obtenir de bons résultats de prospection
- Développer ses capacités de segmentation et de ciblage de clientèle
- Mettre en place une organisation adaptée à ses objectifs de prospection
- Maîtriser la prise de rendez-vous par téléphone
- S'entraîner pour intégrer les techniques et développer les réflexes efficaces

Programme

- L'organisation du travail de prospection : les facteurs de la réussite
- Déterminer ses cibles sociétés et interlocuteurs
- Les méthodes de recueil de contacts
- Qualifier un compte
- Prendre des rendez-vous par téléphone
- La conduite d'entretien téléphonique et la gestion des différentes personnalités d'acheteurs
- La découverte client et les techniques de questionnement

Méthodes

- Echanges d'expériences et partages de bonnes pratiques
- Techniques et script de prospection téléphonique
- Mises en situation et entraînement aux techniques de questionnement sur des cas réels
- Utilisation de la méthode exclusive avec Kestio System© Commercial (training en mode challenge ludique)

Nombre de stagiaires par session

- Minimum (requis pour mettre en place la formation) : 5
- Maximum (par session & par animateur) : 10
- Mise en place d'une formation individuelle (coaching) : nous consulter
- Déploiement à grande échelle ou à l'international : nous consulter

Modalités d'évaluation

A l'issue de la session de formation, un questionnaire d'évaluation sera remis aux participants afin d'établir le niveau d'atteinte des objectifs de la formation. Les résultats de ce questionnaire seront restitués au client en fin de mission, au cours d'un rendez-vous de suivi post-formation (réunion bilan).

Les bénéfices obtenus

- Augmentation du taux de transformation des appels en rdv
- Augmentation du nombre de rdv
- Augmentation du nombre de leads
- Amélioration de la qualité des lead



Le + KESTIO

- Méthode exclusive KESTIO System
- Matrice de ciblage client
- Scripts de prospection
- Livret de synthèse
- Plan de progrès personnalisé

Kestio

PERFORMANCE CLIENT

04 72 38 11 17

contact@kestio.com

www.kestio.com

Bulletin d'inscription

Programme de formation : **REUSSIR SA PROSPECTION COMMERCIALE ET GENERER DES LEADS**

TARIF : en fonction du nombre de participants (nous consulter)

Vous avez des questions sur l'organisation générale de nos formations (possibilité de créer un module sur-mesure, d'organiser une formation en intra-entreprise, étapes et déroulement d'un projet de formation avec KESTIO, lieu et calendrier de nos formations...) ? Consultez notre page FAQ-Formation : <http://kestio.com/kestio-training/faq-formations-kestio/>

Entreprise

Raison sociale

Adresse

Tel

Email

N° SIRET

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Bulletin à renvoyer :

• Scanné à :
contact@kestio.com

• Par courrier à :
KESTIO SAS

14 B Chemin Professeur Deperet
69160 Tassin La Demi Lune

Le programme peut faire l'objet d'une convention de formation à la demande de l'entreprise.

Le règlement s'effectue par chèque ou par virement. La réception de ce bulletin et du règlement vaut inscription pour la session de formation désignée.

Un mail de confirmation est transmis dès réception.

L'ensemble de nos conditions générales de vente sont accessibles sur notre site internet

<http://kestio.com/conditions-generales-prestations/>

La signature de ce bon d'inscription vaut acceptation de nos conditions générales de vente.

Participant(s)

Nombre de participant(s) :

Prénom NOM _____

Fonction _____

(Personne habilitée à représenter la société)

A _____ le _____

Signature et Cachet de l'entreprise

04 72 38 11 17
contact@kestio.com