

Formation en Prospection :

Réussir sa prospection commerciale en B to B

Objectifs

- Acquérir les méthodes et techniques les plus efficaces pour obtenir de bons résultats de prospection
- Développer ses capacités d'analyse et de ciblage de clientèle
- Mettre en place une organisation personnelle 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

Public concerné

- Commerciaux, technico-commerciaux, chefs de secteurs, représentants

Programme

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

Méthode d'intervention

- Une formation animée par des formateurs anciennement Commerciaux dans de grandes sociétés
- Une approche pédagogique interactive, innovante et impliquante reconnue par des sociétés de renom
- Une prédominance de mises en situation et entraînements sur des cas réels
- Une formation construite pour être facilement transposée et appliquée dans l'opérationnel
- Etablissement d'un plan de progrès personnel en fin de session
- Remise d'un livret de synthèse en fin de session et de trames fonctionnelles réutilisables au quotidien

Informations pratiques:

- Lieux: Paris, Lyon
- Tout autre lieu à partir de 4 participants
- Dates: www.kestio.com

