

2 jours (14 h)

- **Effectif** : Min 4 / max 12 personnes
- **Présentiel**
- **Pré-requis** : Aucun
- **Intervenant** : Partenaires labellisés
- **Tarif** :
- En intra : **1 600 €^{HT}/jour**
Hors frais de mission

Public visé

Toutes les personnes chargées au sein de l'entreprise de la vente et de la prospection.

Objectifs pédagogiques

- ▶ S'approprier une démarche de prospection
- ▶ Développer sa connaissance des produits ou services de l'entreprise
- ▶ Améliorer son écoute en prospection
- ▶ Oser être curieux pour mieux entrer en relation avec un prospect
- ▶ Connaître ses points forts et les maîtriser pour prendre du plaisir à vendre
- ▶ Augmenter son taux d'acquisition de nouveaux clients
- ▶ Avoir envie de réaliser plus régulièrement une prospection

Contenu de la formation

SAVOIR CE QUE L'ON FAIT

Bien connaître ses produits/services pour mieux

intéresser et comprendre son prospect

- ▶ Approfondir sa connaissance produit/service
- ▶ Modéliser un processus d'intégration rapide des produits et services
- ▶ Découvrir l'importance de connaître son prospect pour l'argumenter

S'intéresser vraiment à son prospect pour qu'il s'intéresse à vous

Les outils :

- ▶ Le FOCA (Fait/Opinion/Changement/Action)
- ▶ Les 3 dimensions du questionnement
- ▶ Le recueil de l'information

L'attitude :

- ▶ Recevoir pour donner
- ▶ Prendre plaisir à questionner pour dialoguer
- ▶ Importance de l'écoute dans la relation

OBTENIR CE QUE L'ON VEUT

Asseoir sa crédibilité pour mieux aider le prospect à choisir

Mieux connaître pour mieux écouter le prospect :

- ▶ L'intention ou l'état d'esprit
- ▶ Le vouloir et le pouvoir
- ▶ La communication non verbale
- ▶ Le cadre de référence
- ▶ Les besoins fondamentaux
- ▶ Mesurer l'impact de sa pensée sur la réussite de son action
- ▶ Comprendre son mode de fonctionnement pour mieux l'utiliser

Aider le prospect à vous choisir :

- ▶ Du bénéfice attendu par son prospect à sa preuve produit/service
- ▶ Adapter son argumentaire à son prospect
- ▶ Point de rupture
- ▶ Aide à la décision



Modalités pédagogiques

Le contenu de la formation peut être adapté et modulé en fonction des besoins et demandes spécifiques des apprenants dans le respect des objectifs de formation visés. Notre programme peut se décliner en INTRA, VISIO et SUR-MESURE.

Évaluation

- ▶ Évaluation formative tout au long de la formation (exercices pratiques)
- ▶ Évaluation des acquis en fin de formation
- ▶ Bilan de satisfaction des stagiaires
- ▶ Attestation de fin de formation