

GAGNER DE NOUVEAUX CLIENTS EN S'AMUSANT

V105

DURÉE

2 jours (14 h)

EFFECTIF

Min. 4 / max. 12 personnes

PRÉ-REQUIS

Aucun

INTERVENANT

Partenaires labellisés

TARIF

En intra :

• **1 600 € HT/jour**

Hors frais de mission

En inter :

• **Nous consulter**

Public visé

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

Objectifs pédagogiques

- S'approprier une démarche de prospection
- Développer sa connaissance des produits ou des 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 et ses services pour mieux s'intéresser et comprendre ses prospects

- Approfondir sa connaissance produit
- 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 nous

- Outils
 - FOCA (Fait, Opinion, Changement, Action)
 - Les 3 dimensions du questionnement
 - Recueil de l'information

L'attitude

- Recevoir pour donner
- Prendre plaisir à questionner pour dialoguer
- Importance de l'écoute dans l'interrelation

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
- Communication non verbale
- Cadre de référence
- 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 nous choisir

- Du bénéfice attendu par le prospect à sa preuve produit et service
- Adaptation de son argumentaire en fonction du 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