

# Prospecter et gagner de nouveaux clients par une prise de rendez-vous qualifiés

Durée

2 jours

Participants

2 à 10

Coût

Sur devis

Niveau

Débutant

## Cible

Responsables commerciaux, Commerciaux, Dirigeants PME-PMI. Toute personne chargée du développement commercial de l'entreprise

## Contexte

Adopter un état d'esprit résolument tourné vers le client est aujourd'hui la raison d'être de l'entreprise. Cela impose la nécessité pour les organisations de miser sur leur stratégie et leur force commerciale ainsi que sur l'optimisation de la qualité de la relation client

## Objectifs et compétences visées

- Acquérir les bonnes pratiques
- Augmenter le portefeuille moyen de ses clients
- Maîtriser les techniques de prise de rendez-vous qualifiés
- Augmenter le taux de transformation d'appels en rendez-vous

## Dispositif de suivi et contrôle qualité

Suivi de prestation: signature de fiches de présence par ½ journée  
Suivi qualité: Questionnaire à chaud (à l'issue de la formation)

## Modalités pédagogiques

**Jeux pédagogiques** ★ ★  
**Brainstorming** ★ ★  
**Études de cas** ★ ★ ★  
**Feedback** ★ ★ ★

**Présentiel** (locaux client): Brainstorming, études de cas, feedback, accompagnement et coaching  
Pas de **distanciel** prévu pour cette formation  
**Livrables:** support de présentation et fiches techniques

## Possibilités de personnalisation

**Durée et rythme:** La formation peut être condensée ou échelonnée sur une période et adaptée pour des participants experts

**Métier:** adaptation au métier

## Prérequis

Aucun

## Programme

- Préparer la prospection
  - Identifier ses freins psychologiques
  - Définir son ADN
  - Définir sa cible
  - Connaître le marché et l'activité de son prospect
- Organiser sa prospection
  - Rédiger les scripts
  - Construire une accroche qui suscite l'intérêt
- Comment passer les barrages?
  - Astuces et méthode
- Comment convaincre le décideur en 8 étapes?
  - La méthode
  - Le langage positif
- Maîtriser l'entretien de découverte
  - Techniques de questionnement
  - L'écoute active
- Savoir conclure et prendre congés
- Que faire après la prise de rendez-vous?
  - S'auto-analyser sur des critères de qualité
  - Utiliser des grilles d'auto-analyse

