

BOOSTER SA PROSPECTION COMMERCIALE

Présentation de la formation

Cette formation de deux jours est conçue pour aider les participants à dynamiser leur activité de prospection. Elle combine apports théoriques et exercices pratiques pour intégrer des techniques innovantes et percutantes.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les techniques et outils modernes pour améliorer la prospection commerciale.
- Développer des compétences pour cibler efficacement et engager les prospects.
- Maîtriser les stratégies pour optimiser les taux de conversion et enrichir le portefeuille clients.

Résultats attendus

- Le/la stagiaire sera en mesure, à l'issue de la formation, de booster son activité de prospection commerciale en utilisant des techniques modernes et innovantes pour maximiser les conversions.

🕒	Durée	2 jours (14 heures)
€	Prix	950€ HT
	Prix / jour / par stagiaire (Tarif dégressif en fonction du nombre d'apprenants notamment)	
👥	Public	Commerciaux, responsables commerciaux, et toute personne impliquée dans la prospection client.
📋	Pré-requis	Aucun

BOOSTER SA PROSPECTION COMMERCIALE

Programme de la formation

JOUR 1

1. Comprendre les enjeux de la prospection moderne (9h-12h30)

- Identifier les différences entre prospection traditionnelle et moderne
- Techniques pour cibler et qualifier les prospects
- Identifier les canaux et outils adaptés à son secteur d'activité

2. Techniques pour engager les prospects (13h30-17h)

- Créer des messages personnalisés et impactants
- Techniques pour capter l'attention et maintenir l'intérêt
- Gérer les premiers échanges pour développer une relation de confiance

JOUR 2

3. Optimiser les taux de conversion (9h-12h30)

- Techniques pour suivre et analyser les performances de la prospection
- Gérer les objections et transformer les opportunités en ventes
- Construire un portefeuille client solide et diversifié

4. Mise en pratique (13h30-17h)

- Atelier : simulation de campagnes de prospection
- Feedback personnalisé sur les pratiques observées
- Plan d'action pour améliorer ses stratégies de prospection

Évaluation de fin de formation

- Mise en situation : simulation de campagnes de prospection
- Questionnaire de validation des acquis
- Feedback personnalisé sur les pratiques et outils présentés

Notre organisme s'engage à rendre accessible ses formations à tous. Si vous êtes en situation de handicap, nous mettrons tout en œuvre pour adapter nos modalités pédagogiques à vos besoins spécifiques. Contactez notre référent handicap Marion PEGAUD, au **06.87.32.19.71** pour un entretien personnalisé afin d'évaluer ensemble les aménagements nécessaires.

Vous pourriez également être intéressé par...

OPTION 1 : Prospection et I.A. (1 jour)

- Introduction aux outils d'intelligence artificielle pour la prospection
- Techniques pour automatiser et personnaliser les campagnes
- Utiliser les données pour optimiser les performances

OPTION 2 : Art du storytelling et pitch elevator (3 jours)

- Techniques pour créer des narrations engageantes autour de l'offre
- Développer un pitch percutant pour capter l'attention des prospects
- Valoriser la proposition commerciale à travers des histoires impactantes

OPTION 3 : Prise de parole en public (3 jours)

- Techniques pour préparer et délivrer un discours impactant
- Gérer le trac et renforcer sa présence devant un auditoire
- Adapter son message à l'audience pour maximiser l'impact