

Prospecter et gagner de nouveaux clients

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

CCI MONT-DE-MARSAN ET CEL
Marie-Luce Ferry
05.58.05.44.50
ml.ferry@landes.cci.fr

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Dossier

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

plus de 18 ans

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Optimiser la conquête de nouveaux clients en formalisant une stratégie, des pratiques et des outils de prospection. Préparer et conduire un entretien de vente auprès de cibles de particuliers et professionnels.

Contenu et modalités d'organisation

POINT SUR LES CLES DE LA REUSSITE A Les fondamentaux de la prospection Pourquoi prospecter Les clés de la réussite Les outils de la prospection Analyser son secteur d'activité et définir son potentiel Etude de la zone de chalandise Cibler la clientèle et découvrir son parcours d'achat L'organisation d'une prospection efficace La gestion du temps et rétro planning Préparer ses pitchs d'accroche La gestion du fichier client et outils de suivi **LA PROSPECTION TELEPHONIQUE** Formaliser une méthode de prospection téléphonique Le script et le contenu d'un appel Comment passer les barrages et filtres avec élégance - La prise de contact avec le décideur Les outils et astuces pour obtenir le contact Maîtriser la relation client au téléphone et s'adapter à ses interlocuteurs Les typologies de décideurs - Répondre aux objections avec aisance **LA CONDUITE DE L'ENTRETIEN DE VENTE** Les étapes de la vente Découvrir les besoins du client - Cerner les motivations d'achat - Profiler le prospect/client Elaborer un argumentaire ciblé, structuré et pertinent selon le profil du client Comprendre les origines et les raisons de l'objection - Faire face à l'objection prix Retirer les freins à la décision d'achat et mettre en valeur son professionnalisme Analyser les signes, le moment et comment conclure Etablir et suivre ses devis Rédiger et suivre mon devis dans le respect de la législation et de sa charte commerciale

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Non renseigné**

Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00153746	du 25/07/2019 au 31/12/2021	Mont-de- Marsan (40)	CCI MONT-DE- MARSAN ET CEL		Non éligible	
00153747	du 25/07/2019 au 31/12/2021	Dax (40)	CCI MONT-DE- MARSAN ET CEL		Non éligible	
00327524	du 20/10/2022 au 31/12/2025	Dax (40)	CCI MONT-DE- MARSAN ET CEL		Non éligible	
00327525	du 20/10/2022 au 31/12/2025	Mont-de- Marsan (40)	CCI MONT-DE- MARSAN ET CEL		Non éligible	