



# Un vent nouveau souffle sur la formation...

## COMMENT MENER UNE PROSPECTION EFFICACE

### Objectifs :

- Maîtriser les techniques de prospection et leurs outils.
- S'organiser et obtenir des rendez-vous ciblés chez les prospects.
- Mener efficacement votre premier entretien et développer vos ventes.

### Enjeux :

Gagner de nouveaux clients.

### Niveau & Public

JUNIOR, CONFIRME  
Commerciaux, chargés et ingénieurs d'affaires, vendeurs et technico-commerciaux.

### Modalités de participation :

Durée : 3 jours

Prix\* :

Moyens pédagogiques :  
Pack préparatoire  
Valise Formlab :

- Pack de bienvenue
- Book CD résumé
- Outils de synthèse et de prise de conscience
- Outils d'assimilation et d'application
- Code extranet de suivi

\*Le coût associé...  
\*Repas et hébergement non inclus.

### Programme (9h00 – 18h00)

#### INTRODUCTION :

Présentation des enjeux et des étapes d'une prospection efficace.

#### PROGRAMME :

1. **Préparer la prospection :**
  - Définir les objectifs, les cibles, les marchés dans le cadre de la politique commerciale de votre entreprise,
  - Rechercher les prospects : recherche de fichiers, analyse, segmentation et tests,
  - Préparer votre argumentaire.
2. **Connaître les stratégies de prospection et leurs outils :**
  - Aller vers le prospect : mailing, téléphone, prospection directe, Internet,
  - Faire venir le prospect : salons professionnels, réunions prospects, VIP,
  - S'inviter chez le prospect : la recommandation, l'essai gratuit.
3. **Maîtriser la prospection téléphonique :**
  - Découvrir les clés de la communication téléphonique,
  - Obtenir un rendez-vous : techniques et méthodes,
  - Baliser les étapes de l'entretien,
  - Construire la phrase d'accroche,
  - Passer les barrages secrétaires,
  - Répondre aux objections : de prix, de disponibilité, de qualité,
  - Savoir conclure positivement.
4. **Maîtriser la prospection physique :**
  - Conduire un premier entretien,
  - Identifier les principes de la Communication,
  - Découvrir la technique des 4C : Connaître, Communiquer, Convaincre, Conclure,
  - Découvrir les étapes clés de l'entretien,
  - Développer un climat de confiance,
  - Savoir prendre l'ascendant.
5. **Exercer un suivi rigoureux :**
  - Élaborer une liste des clients potentiels,
  - Relancer téléphoniquement pour vendre ou reprendre rendez-vous,
  - Suivre régulièrement les prospects,
  - Qualifier en permanence et exploiter les informations recueillies.

### Mise en pratique :

- Établissement d'un plan de prospection.
- Entraînement à la prise de rendez-vous et à la relance téléphonique.