

# Prospection commerciale



**Cette formation vise à identifier des prospects intéressants et mener une action commerciale ciblée**

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- **Maitriser les méthodes éprouvées pour préparer, organiser et effectuer sa prospection commerciale**
- **Capter son interlocuteur en se présentant efficacement : le Pitch elevator**
- **Travailler son mental**

## PROGRAMME

### 1. Pourquoi prospecter ?

- Un acte vital
- Un acte permanent

### 2. Les 3 techniques les plus usitées en prospection clients

- La prospection par e-mail avec tracking
- La recommandation
- Le phoning commercial B to B et B to C

### 3. Quelle technique de prospection pour quelle cible ?

- La méthode CARRE

### 4. Prospection B to B ou B to C

- Les méthodes pour prospecter une entreprise ou un particulier
- Les outils pour piloter et suivre sa prospection
- Les outils de la GRC (Gestion de la Relation Client)
- Les outils Microsoft (Excel et Outlook)
- Les critères indispensables de suivi

### 5. La mesure des résultats

- Pourquoi?
- Comment?

### 6. Pour chaque technique

- Les fondamentaux de l'organisation
- La marche à suivre
- Les pièges et les erreurs à éviter
- Les "plus" gagnants

Durée

14 HEURES

Tarif

700 €

Pré-requis

Aucun

Profil du stagiaire

Tout public

Délai d'accès

2 à 4 semaines selon  
financement

Équipe pédagogique

Formateur spécialisé

Moyens pédagogiques et  
techniques

-Accueil des stagiaires dans une  
salle dédiée à la formation.

-Exposés théoriques

-Etude de cas concrets

-Quiz en salle

-Mise à disposition en ligne de  
documents supports à la suite de  
la formation.

Évaluation de la formation

-Feuilles de présence

-Questions orales ou écrites

-Mises en situation

-Formulaires d'évaluation de la  
formation.

-Certificat de réalisation de  
l'action de formation.



Mise à jour

**novembre 2023**



Taux de satisfaction de nos  
stagiaires (mai 2023 -  
novembre 2023)

**81%**

# PROGRAMME

