

Conquérir de nouveaux clients

Publics visés

Commerciaux itinérants expérimentés maîtrisant les fondamentaux de l'entretien de vente et souhaitant développer leur portefeuille clients.

Bien vendre aux clients ne suffit pas pour développer l'entreprise.

Au fil du temps, le portefeuille clients s'érode naturellement et il faut trouver de nouveaux prospects à convaincre pour gagner des parts de marché, assurer son développement et sa pérennité.

Cette conquête de nouveaux clients est une priorité stratégique et demande un investissement aux commerciaux itinérants.

Dans le cadre de cette formation, vous allez apprendre à mettre en place un plan de conquête et d'acquisition de nouveaux clients.



Objectifs opérationnels de la formation

Maîtriser son approche prospective afin d'attirer et de gagner de nouveaux clients et ainsi développer son activité.

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation les apprenants seront capables de :

- Sélectionner les clients et prospects à contacter, en vérifiant la mise à jour des informations détenues dans le système d'information
- Choisir le mode opératoire le plus approprié pour la prise de contact
- Déterminer les différents objectifs à atteindre
- Concevoir les outils et supports nécessaires à la mise en œuvre d'une démarche de prospection
- Maîtriser les actions de prise de contact en prospection téléphonique
- Maîtriser les actions de prise de contact en prospection physique
- Maîtriser les actions de prise de contact sur les réseaux professionnels

Prérequis nécessaires :

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation

Contenu du programme

Analyser et préparer son plan de prospection

- Intérêt et nécessité de la prospection
- Distinguer les suspects, prospects et les clients inactifs.
- Evaluer les besoins en prospection.
- Cibler les segments à potentiel sur le marché et les parts de marché à conquérir
- Etablir ses outils (Fichier prospects / Fiche contact)

Être efficace en prospection téléphonique, prise de RDV et qualification.

- Les règles de communication pour mieux influencer au téléphone
- Préparer sa prospection téléphonique avec une trame de type C.R.O.C
- Savoir travailler un script téléphonique
- Appels de qualification ou de prise de RDV : déterminer l'objectif prioritaire et savoir détecter les opportunités.
- S'approprier les techniques de phoning
- Traiter les objections, les barrages du standard et les objections en restant centré sur l'objectif de l'appel
- Voir les différences et les similitudes entre l'approche de prospection par téléphone et le démarchage physique

Réussir sa prospection en face-à-face

- Réussir la phase de contact par un comportement et une attitude appropriée.
- Accrocher l'intérêt du prospect – travailler on Pitch.
- Questionner pour identifier le point d'ancrage
- Engager vers l'action : argumenter pour convaincre.
- Conclure positivement l'entretien, quelle que soit l'issue.

Durée de la formation

- 2 journées de formation
- 14 heures

Tarifs de la formation

Tarif Inter-entreprises

- 490 € HT par journée et par personnes*
- 980 € HT pour l'ensemble du stage
- Repas de midi offert

Tarif intra

Nous consulter

"Il n'existe pas de forteresse imprenable. Il n'y a que des attaques mal menées"

Prospection sur les réseaux virtuels

- Approches des différents réseaux
- Règles d'or pour rentrer en contact avec une relation
- Recommandations et parrainage

Réaliser un suivi des prospects

- Etablir un support de suivi
- Mise en œuvre de plan d'actions
- Etablir une base de données saine et à jour

Méthodes et supports de formation

Toutes nos formations sont découpées en séquences qui répondent à un objectif précis.

Les séquences regroupent un ensemble de méthodes affirmatives et actives pour permettre aux stagiaires d'ancrer la théorie par la mise en pratique, de partager leurs expériences et progresser ensemble : Réflexion individuelle -Partage d'idées et d'expériences - Mises en situations filmées

Des ressources pédagogiques papiers ou numériques sont remis à chaque fin de formation.

Une attestation de fin de formation avec atteinte des objectifs est remise à chaque stagiaire.

Un certificat de réalisation et/ou de présence est fourni et adressé au commanditaire employeur.

Modalité d'évaluation pré-formation

En amont de la formation, un questionnaire de pré-formation est transmis aux apprenants afin vérifier son adhésion au projet de formation, faire émerger ses attentes et ses besoins en termes de contenu de formation, repérer les blocages ou les freins éventuels, qu'ils soient d'ordre pratique, cognitif ou motivationnel.

Ce questionnaire permettra aussi de s'assurer que l'apprenant dispose des connaissances, savoir-faire et savoir-être nécessaire pour suivre correctement cette formation.

Au démarrage de chaque formation, pour s'assurer que les objectifs de l'apprenant soient en adéquation avec les objectifs de la formation, nos formateurs réalisent un tour de table permettant d'évaluer le niveau initial de chaque apprenant, leurs attentes, ainsi que leurs représentations, leurs certitudes et leurs idées reçues, sur la thématique de l'action de formation.

Modalité d'évaluation post-formation

Evaluation des objectifs de formation

L'atteinte des objectifs de formation est mesurée en fin de formation par un test sous forme de Quizz.

Evaluation de la satisfaction

Evaluation de la satisfaction du stagiaire : Une évaluation est réalisée à la fin de nos formations pour mesurer :

- **Contenu** : Respect du programme et des objectifs, intérêt des contenus - **Animation** : Expertise de l'animateur, réponses aux questions, interactions avec le groupe - **Pédagogie** : Equilibre entre théorie et pratique - **Logistique** : Etat des salles, qualité de l'accueil et des déjeuners

Evaluation de la satisfaction du donneur d'ordre : Une évaluation est adressée à la fin de nos formations pour mesurer : - **Préparation** : Qualité du travail en amont pour identifier, prendre en charge le besoin et apporter la solution appropriée - **Contenu** : Respect du programme et des objectifs, retour d'expériences des collaborateurs après la formation - **Logistique** : Qualité du suivi administratif du dossier formation et de l'organisation logistique

Evaluation de la satisfaction par vos financeurs : Si l'action de formation nécessite le financement par un tiers autre que l'entreprise, une évaluation permettant d'apprécier le déroulement de notre collaboration de manière globale lui sera adressé en fin de formation une fois par an.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap



Si l'un des stagiaires inscrit par le bénéficiaire est en situation de handicap, le bénéficiaire s'engage à avertir en amont 2nd ACADEMY afin d'étudier la faisabilité de l'inscription et le cas échéant les aménagements spécifiques nécessaires à la préparation et au suivi de sa formation.

Référent Handicap : Ghislaine BLASQUEZ – g.blasquez@2nd-academy.fr
07 56 27 86 82

Dates des sessions	Renseignements
Lyon Dates : Nous consulter	Cédric ANGELI - 06 25 65 70 36 c.angeli@2nd-academy.fr
Paris Dates : Nous consulter	Inscription
	Nathalie GOURDOL – 06 45 31 78 56 n.gourdol@2nd-academy.fr

