



OBJECTIF

Etre capable de prospecter efficacement et convertir les prospects en clients fidèles

EN RÉSUMÉ

La formation " Prospection & Conversion Client" vise à fournir aux participants les compétences nécessaires pour prospecter efficacement et convertir les prospects en clients fidèles, grâce à des techniques modernes et éprouvées de prospection et de vente.

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Maîtriser les différentes techniques de prospection commerciale.
- Savoir préparer une stratégie de prospection efficace.
- Apprendre à argumenter et vendre ses produits/services.
- Savoir suivre et fidéliser les nouveaux clients.

MOYEN ET SUPPORT PEDAGOGIQUES

Travaux pratiques : Ateliers et mises en situation pour appliquer les connaissances.

Apports théoriques : Séances en présentiel avec des formateurs expérimentés.

Document remis en fin de formation : Support de cours

MAINTIEN ET ACTUALISATION DES COMPÉTENCES

Pratique Professionnelle, Application quotidienne : Mettre en pratique les compétences acquises dans le cadre de ses responsabilités professionnelles quotidiennes.



ÉVALUATION

Évaluation théorique et pratique, à chaud et à froid.
Délivrance d'une attestation de réussite à l'issue de la formation, sous réserve de réussite aux épreuves..

En cas d'échec : le candidat devra repasser et valider toutes les compétences lors d'une nouvelle session.

PUBLIC VISÉ

- Commerciaux et responsables de vente.
- Entrepreneurs et chefs d'entreprise.
- Toute personne souhaitant améliorer ses compétences en prospection et vente.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'accès à la formation s'effectue après réception du devis signé et du dossier complet reçu, au minimum, 1 semaines avant le début de la formation.

PROGRAMME DE LA FORMATION :

Module 1 : Introduction à la Prospection Commerciale (10 heures)

- **Objectifs :**
 - Comprendre l'importance de la prospection dans le cycle de vente.
 - Identifier les différents types de prospection (téléphonique, email, réseaux sociaux, etc.).

- **Contenu :**
 - Définition et enjeux de la prospection.
 - Panorama des méthodes de prospection.
 - Exemples de succès en prospection.

Module 2 : Préparation à la Prospection (15 heures)

- **Objectifs :**
 - Apprendre à préparer une stratégie de prospection efficace.
 - Savoir définir des objectifs de prospection clairs et atteignables.

- **Contenu :**
 - Analyse de marché et définition de la cible.
 - Création de fichiers de prospects qualifiés.
 - Outils et logiciels de prospection (CRM, LinkedIn, etc.).

Module 3 : Techniques de Prospection (20 heures)

- **Objectifs :**
 - Maîtriser les techniques de prospection par téléphone, email, et sur les réseaux sociaux.
 - Apprendre à créer des scripts et des emails de prospection percutants.

- **Contenu :**
 - Techniques de prospection téléphonique :
 - Élaboration d'un script d'appel.
 - Gestion des objections.
 - Techniques de prospection par email :
 - Rédaction d'emails accrocheurs.
 - Suivi et relance par email.
 - Utilisation des réseaux sociaux pour prospecter :
 - Optimisation du profil LinkedIn.
 - Recherche et engagement avec des prospects sur LinkedIn.

Module 4 : Argumentation et Techniques de Vente (15 heures)

- **Objectifs :**
 - Développer des compétences en argumentation pour convaincre les prospects.
 - Savoir répondre aux objections et clôturer la vente.

- **Contenu :**
 - Techniques d'argumentation et de persuasion.
 - Traitement des objections fréquentes.
 - Techniques de closing : comment conclure une vente efficacement.

Module 5 : Suivi et Fidélisation des Nouveaux Clients (10 heures)

- **Objectifs :**
 - Comprendre l'importance du suivi après-vente pour fidéliser les nouveaux clients.
 - Savoir mettre en place des actions de fidélisation.

- **Contenu :**
 - Stratégies de suivi post-vente.
 - Mise en place de programmes de fidélisation.
 - Mesure de la satisfaction client et gestion des feedbacks.

 Nous sommes ouverts à l'accueil des personnes handicapées et nous nous engageons à étudier individuellement les possibilités pour chacune de suivre la formation. N'hésitez pas à nous contacter pour en discuter.