Shine RH - Domaine de la Grassie Bât B
350 Routes des Milles 13090 Aix en Provence
Siret : 95406481200017 - NDA : 93132179213
hello@shine-rh.fr 06.31.39.91.48

V°1 - 11/07/2024

Programme de Formation

Prospection commerciale – initiation

Public cible

Ce module de formation s'adresse à des dirigeants d'entreprise, responsables commerciaux, commerciaux indépendants et à toute personne impliquée dans les processus de vente et de développement commercial.

Prérequis et niveau d'expérience

Aucun prérequis n'est nécessaire.

Objectifs de la formation

- Comprendre les fondamentaux de la prospection commerciale
- Maîtriser les techniques de qualification des prospects en fonction des critères spécifiques
- Utiliser efficacement les outils et canaux de prospection
- Élaborer une stratégie de prospection commerciale adaptée à son activité

À l'issue de cette formation, les participants seront capables de maîtriser les principes fondamentaux de la prospection et du développement commercial.

Méthodologie pédagogique

- Livret de formation.
- Exposé magistral.
- Ateliers pratiques.
- Exercices de simulation & mise en situation.
- Débriefings collectifs.

Modalités d'évaluation et suivi

- Quizz milieu de formation.
- Feedbacks après simulations et mises en situations.
- Quizz fin de formation.

Feedback des participants

Un formulaire de satisfaction sera distribué en fin de formation aux participants dans une démarche d'amélioration continue.

Ressources pédagogiques

- Diaporamas.
- Vidéos.
- Kit de formation distribué à chaque participant.

Matériel nécessaire

- Rétroprojecteur.
- Paper board.
- Ordinateurs des participants.

Informations pratiques

Durée de la formation : 21 heures.

Dates : à définir.

Lieu : à définir.

JOUR 1 : LES FONDAMENTAUX DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Introduction et objectifs de la formation

- Présentation des participants
- Objectifs de la formation et attentes des participants

Brainstorming avec les participants

Shine RH - Domaine de la Grassie Bât B
350 Routes des Milles 13090 Aix en Provence
Siret : 95406481200017 - NDA : 93132179213
hello@shine-rh.fr 06.31.39.91.48

JOUR 1 : LES FONDAMENTAUX DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Introduction à la prospection commerciale

- Introspection
- Synthèse de réflexion
- Fixer les valeurs de son entreprise
- B2B vs B2C

La communication au cœur de la prospection

- Communiquer efficacement
- Les bases de communication
- Les formes de communication
- L'impact de la communication
- Se faire entendre et se faire écouter

Ateliers pratiques: les valeurs organisationnelles

JOUR 2 : LES TECHNIQUES DE PROSPECTION COMMERCIALE

Feedback et retour sur première journée de formation

Quizz évaluation connaissances jour 1 formation

Développer sa prestance

- Les gestes positifs/ à bannir
- Le fil rouge
- La prise de parole
- La construction du message
- La méthode SICAV

Ateliers pratiques : pitcher son activité

Shine RH - Domaine de la Grassie Bât B
350 Routes des Milles 13090 Aix en Provence
Siret : 95406481200017 - NDA : 93132179213
hello@shine-rh.fr 06.31.39.91.48

JOUR 2 : LES TECHNIQUES DE PROSPECTION COMMERCIALE

L'offre commerciale

- Le mix marketing
- Le cahier des charges clients
- La préparation
- L'image professionnelle
- Présenter son offre commerciale
- La feuille de route

Les techniques de prospection commerciale

- Les 3 piliers de réussite
- La prospection commerciale personnalisée
- La température du prospect
- Le développement commercial

Après la vente tout commence

- La gestion des réclamations
- Les avis clients en ligne
- La fidélisation client

Cas pratiques : simulations réclamations clients

JOUR 3 : LES TECHNIQUES DE PROSPECTION COMMERCIALE (SUITE)

La prospection online

- La prospection digitale
- Les réseaux sociaux comme outil de prospection
- Focus LinkedIn

Ateliers pratiques : LinkedIn entretenir son réseau commercial

Les objections commerciales

- Le feedback
- Les typologies d'objections
- Le traitement des objections

Cas pratiques : simulation objections commerciales

Quizz fin de formation