

PROSPECTER

Classe Virtuelle - Niveau Initiation



PROGRAMME DE LA FORMATION

Organiser sa prospection

Définir ses prospects cibles
Choisir ses méthodes de prospection : mailing, salon, recommandation, internet, etc.
Préparer le premier contact et le personnaliser

Entrer en relation

Suivre une accroche
Susciter l'intérêt du prospect
Gérer les barrages
Obtenir des rendez-vous qualifiés
Argumenter le bénéfice du rendez-vous
Rebondir aux objections courantes
Accepter de ne pas vendre au premier contact

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Evaluation des acquis de la formation par le biais de QCM et/ou d'exercices pratiques
- Questionnaire de satisfaction à chaud complété par chacun à l'issue du stage
- Questionnaire d'évaluation à froid complété par chacun entre 2 et 3 mois après le stage
- Exposés suivis de questions-réponses et d'échanges avec les participants

REMARQUES

webcam indispensable

Pour toute question d'ordre logistique, notre équipe se tient à votre disposition au 01 84 79 43 50, teamcv@af2a.com

Pour toute question d'ordre pédagogique, vous pourrez recontacter votre formateur pendant 2 mois via cette adresse

email : formateur@af2a.com pour lui poser une question portant sur le contenu de votre formation

REF : FFCLH
DOMAINE : Commercial / Marketing
DURÉE : 2h30
MODALITÉ : Classe Virtuelle
NIVEAU : Initiation
FORMATEUR : Expert du domaine ayant
: une véritable pratique terrain

PUBLIC :
commerciaux, ingénieurs commerciaux, assistants commerciaux, vendeurs débutants ou expérimentés

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS :
découvrir les méthodes de prospection
choisir et préparer sa stratégie de prospection
créer une relation durable dès le premier contact

PRÉREQUIS :
aucun

PRIX :
200 euros HT

PROCHAINES FORMATIONS

DATE

MERCREDI 3 JUIN 2020 DE 09:30:00 À 12:00:00

MERCREDI 25 NOVEMBRE 2020 DE 14:10:00 À 16:40:00