

## RETROUVER LE GOÛT DE LA PROSPECTION

**PUBLIC** Cadres commerciaux, vendeurs, ingénieurs commerciaux terrain qui souhaitent se perfectionner en intégrant de nouvelles compétences en termes de prospection. Une expérience minimum de la vente est requise pour suivre cette session.

**OBJECTIFS** Intégrer un comportement efficace en prospection téléphonique et physique. Mobiliser toutes ses ressources afin de cultiver une endurance et un mental offensifs en prospection.

**DURÉE** 3 jours

### PROGRAMMES

#### JOUR 1 : Les freins psychologiques : les clés de la motivation en prospection

- Autodiagnostic : quel prospecteur êtes-vous ?
- Développer un esprit offensif : se programmer positivement, surmonter ses a priori, maintenir sa motivation, relativiser l'échec,
- Améliorer son organisation personnelle pour ritualiser les plages de prospection,
- Fidéliser et utiliser la recommandation comme vecteur de croissance,

#### Organiser son plan de prospection

- Identifier son marché pour optimiser son portefeuille dans la logique ABC
- Analyser ses clients pour mieux qualifier ses prospects,

- Identifier la meilleure approche possible,
- La question des clients perdus ou inactifs : que pensent-ils de moi ?
- Cerner les bons interlocuteurs et les décideurs à contacter.

## JOUR 2 : Décrocher des rendez-vous qualifiés

- Bien qualifier une entreprise,
- Franchir les barrages du standard et de l'assistante,
- Le plan d'appel de la prise de rendez-vous : Présentation, phrase d'accroche, proposition de rendez-vous, conclusion,
- Savoir réfuter les principales objections et rebondir sur le « non »,
- Les fondamentaux de la prospection téléphonique : se présenter efficacement, initier le dialogue, structurer son discours,
- Soigner sa confirmation de rendez-vous : un gage de professionnalisme et de respect des engagements.

## JOUR 3 : Mener l'entretien de prospection

- Les principales erreurs à éviter,
- Crédibiliser son approche par une entrée en matière personnalisée,
- Légitimer son entreprise, sa présence et son expertise,
- Développer une relation de qualité et créer des points d'appuis,
- Les 4 principes des meilleurs prospecteurs,
- Passer à l'action : l'horloge de la prospection
- Évaluer la performance de ses actions de prospection pour identifier les bonnes et mauvaises pratiques

- **Cas pratiques tout le long de la session**

Mise en pratique individuelle et jeux de rôles de conduite d'entretiens téléphoniques et physiques.