

PROSPECTER

FORCE DE VENTE

PUBLIC

TOUTE PERSONNE SOUHAITANT METTRE EN PLACE DES CAMPAGNES DE PROSPECTION.

PRÉREQUIS

AUCUN

OBJECTIFS DU STAGE

ÊTRE CAPABLE D'IDENTIFIER SES CLIENTS ET DE SE DÉMARQUER DES CONCURRENTS.

DURÉE

3 jours

PÉDAGOGIE

FORMATION DISPENSÉE PAR UN FORMATEUR PROFESSIONNEL SPÉCIALISÉ

FORMATION RÉF. :

PROSPECTER

 3 jours

 Partout en France

 Prise en charge OPCO : oui

Vous êtes un professionnel à la recherche d'une formation **Prospecter** ?

STAGE UP met à votre disposition toute son expertise technique et pédagogique qui vous permettra d'atteindre vos objectifs.

Que vous soyez une entreprise ou un institutionnel, la formation **Prospecter** est assurée par nos formateurs sélectionnés pour leurs compétences reconnues (certification....) et leurs qualités relationnelles.

Quelque soit le niveau des stagiaires, un suivi pédagogique est assuré avant, pendant et après la formation, de manière à constater les acquis et ainsi permettre une mise en œuvre rapide dans un contexte professionnel.

Vous souhaitez organiser votre formation **Prospecter** facilement et de

PRINCIPALEMENT DANS LA VENTE.

JEUX DE RÔLE, DIVERS SUPPORTS DE COURS.

FORMATION THÉORIQUE ET PRATIQUE.

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

TARIF : [Nous consulter](#)

 En intra sur une base de 3 participants

RENSEIGNEMENTS : contact@stageup.fr

manière personnalisée ? Optez pour une solution en intra, ou participez à une de nos sessions collectives (inter), dans la limite des places disponibles.

Participez à la formation Prospecter à Paris, Lille, Marseille, Lyon, Bordeaux, Toulouse, Strasbourg, Nantes, Montpellier, Rennes, Grenoble, Angers, Clermont-Ferrand, Nancy.

Contenu

APPRÉHENDER LES PROSPECTS

LES DIFFICULTÉS INNÉES À LA PROSPECTION ET COMMENT LES SURMONTER

L'IMPORTANCE DE L'ARGUMENTATION EN PROSPECTION

LES 7 RÈGLES D'OR DU PROCESSUS DE DÉCISION CHEZ UN PROSPECT

IDENTIFIER LES FUTURS CLIENTS

OU ET QUI SONT VOS PROSPECTS ?

LES DIFFÉRENTES STRATEGIES DE PROSPECTION : MAILING, PHONING, APPROCHE DIRECTE, RÉUNIONS CLIENTS : AVANTAGES ET LIMITES

CONCEVOIR ET METTRE EN ŒUVRE LE PLAN DE PROSPECTION

CRÉER ET GÉRER LE FICHIER PROSPECTS

LES OUTILS DE CIBLAGE TEL QUE LE GEOMARKETING

COMMENT OBTENIR LE PREMIER ENTRETIEN ?

AVANT L'APPEL DE PROSPECTION

PEAUFINER VOTRE MESSAGE DE PROSPECTION

RÉDIGER LE SCRIPT DE PRISE DE RENDEZ- VOUS

SE PRÉPARER À RÉPONDRE À TOUTE OBJECTION PENDANT L'APPEL DE PROSPECTION

PASSER LE BARRAGE DE L'ASSISTANTE

PRENDRE EN CHARGE LES PRÉSENTATIONS

PRÉSENTER UN BESOIN ÉLÉMENTAIRE À SATISFAIRE

SUGGÉRER UN ENTRETIEN POUR SATISFAIRE LE BESOIN

CONCLURE SUR UNE ALTERNATIVE DE DATES

LE PREMIER ENTRETIEN DE PROSPECTION EN FACE À FACE

PRÉPARER SON ENTRETIEN POUR OBTENIR LES PREMIERS ENGAGEMENTS

DÉJOUER LES PIÈGES DU PREMIER ENTRETIEN

CONNAITRE LES CONCURRENTS QUI SONT DANS LA PLACE

SOIGNER SON APPARENCE ET IMPRIMER SA MARQUE DÈS LE PREMIER CONTACT

CRÉDIBILISER SA SOCIÉTÉ ET SUSCITER L'INTÉRÊT CHEZ LE PROSPECT

CONVAINCRE LE PROSPECT DE CHANGER DE FOURNISSEUR
OBTENIR LE PREMIER ACCORD

Centre de formation STAGE'UP

Siège social: 23 rue Antigna 45000 ORLEANS

Service commercial: 14 rue d'Amsterdam 75009 PARIS

Siret: 488 346 610 000 30 APE: 8559A N° Existence: 24 45 02361

email: contact@stageup.fr

01 47 23 79 72



formation dispensée
PARTOUT EN FRANCE



formation éligible
PLAN DE FORMATION