



Formation cibler ses clients et optimiser sa prospection

Cette formation de deux jours est conçue pour aider les commerciaux, qu'ils soient débutants ou expérimentés, ainsi que les indépendants, à développer des stratégies de prospection efficaces en tenant compte des changements dans les comportements des clients.

L'objectif est de découvrir comment identifier les bons clients, choisir les canaux de prospection adaptés, et optimiser chaque interaction pour améliorer les résultats commerciaux.

Pour qui : Pour tous commerciaux, qu'ils soient débutants ou expérimentés.
Prérequis : Aucun prérequis n'est demandé pour participer à cette formation.

Durée : 2 jours
*Formation intra. En présentiel ou à distance.
Déclinable en format individuel.*

Objectifs de la formation :

- Utiliser des outils et des matrices pour identifier les clients à fort potentiel.
- Maîtriser les différents canaux de prospection, y compris les réseaux sociaux et la prospection téléphonique, pour atteindre les bons prospects de manière plus efficace.
- Qualifier les contacts et suivre l'évolution de l'activité de prospection de manière structurée et productive.

Programme :

Jour 1 : Identification des cibles et stratégies de prospection

Analyse et ciblage des clients

- La Courbe ABC.
- La Matrice Prestations/Clientèles.
- La Matrice ABC croisée.
- Le suivi de l'activité commerciale.

Cas pratiques : Application des matrices sur des cas réels ou simulés pour définir des segments cibles.

Jour 2 : Techniques de prospection et qualification des contacts

Canaux de prospection et qualification des contacts

- Les différents canaux de prospection et le choix des plus adaptés selon les cibles définies.
- La qualification des contacts.

Prospection active et suivi

- La prospection sur les réseaux sociaux.
- La conquête par téléphone.
- Les outils pour suivre l'efficacité de la prospection et ajuster les actions en fonction des résultats obtenus.

Mise en situation : simulations de prospection téléphonique et sur réseaux sociaux, avec retour d'expérience et ajustements.

Modalité d'évaluation

Test d'évaluation de formation sous forme de QCM.

Moyens pédagogiques

Exposés courts, échanges à partir de situations rencontrées, brainstorming, mises en situation, jeux de rôle, exercices individuels, débriefing collaboratif. Support pédagogique dématérialisé envoyé à l'issue de la formation.

Personne en situation de handicap

La prestation est ouverte à tout public.

Tarifs :

Sur devis, après adaptation sur mesure à vos besoins.

Une convention formalise les modalités.

Lieu :

A déterminer. Soit dans votre entreprise, dans nos locaux ou dans un lieu différent.

Individuel :

Déclinable pour une personne. Le formateur adapte son programme au besoin du collaborateur.

**Personnalisez cette formation
en fonction de vos besoins.**

Demande de devis