Prospecter et gagner de nouveaux clients

Présentiel - Synchrone

Objectifs

Prospecter et conquérir de nouveaux clients

Public Visé

Artisans, Conjoints, enfants d'artisans…

Pré Requis

Savoir communiquer en français

Objectifs pédagogiques et d'évaluation

Savoir faire connaître son savoir faire pour conquérir de nouveaux marchés.
Acquérir des techniques et des outils pour cibler efficacement ses prospects et se préparer psychologiquement à la prospection.
S'organiser pour obtenir des rendez-vous qualifiés et en assurer le suivi.

Méthodes pédagogiques

- Présenter les outils et techniques de vente permettant de développer sa clientèle…
- Examiner des cas concrets applicables aux entreprises artisanales.
- Une démarche progressive et pragmatique vous permet de mesurer vos progrès.
- Remise d'un document de cours aide-mémoire & Boîte à outils.
- Evaluation qualitative et quantitative effectuée par les participants en fin de formation
- Délivrance d'un certificat de stage.

Parcours pédagogique

- Se préparer pour créer les conditions du succès
  - Comprendre l'évolution des marchés et les contraintes des acheteurs.
  - Travailler sa communication commerciale : faire connaître et mettre en valeur ses produits, services, qualités et compétences ; Construire une image forte, positive et différenciée par rapport à la concurrence.
  - Surmonter les freins, les fausses raisons et l'à priori pour ne pas prospecter.
  - Préparation psychologique et motivation.
- Comment approcher ses prospects ?
  - Définir les cibles : repérer les clients potentiels, trouver des « ruches ».
  - Rechercher les prospects (fichiers) et se donner des priorités (planification).
  - Préparer un argumentaire.
  - Aller vers eux : la prospection directe, les relais, les décideurs, les supports d'aide à la vente, l'envoi de mailings, Internet …,
  - Les faire venir : les salons professionnels, les réunions prospects, les opérations V.I.P, les relations publiques, les réseaux….
  - Le bon discours au bon moment avec le bon interlocuteur.
  - Se servir du bouche à oreille : le plus vieux média du monde.
  - Les outils quotidiens : savoir accueillir le potentiel, utiliser l'entreprise comme point de vente…
- Prendre des rendez-vous : les clés de la prospection téléphonique
  - Savoir donner une bonne 1ère impression : règle des 4x20.
  - Franchir les barrages, Répondre aux objections.
  - Diminuer ses peurs en s'entraînant avec les outils.
  - Capitaliser les succès.
- Assurer efficacement le suivi des contacts.

Qualification Intervenant·e·s

Consultant formateur senior, expert en techniques de ventes, commercial & marketing, spécialistes des TPE et entreprises artisanales

Méthodes et modalités d'évaluation

Evaluation qualitative et quantitative effectuée par les participants en fin de formation

Modalités d'accessibilité handicap

Nathalie Ripoll : nathalie@accoformation.com

Durée

14.00 Heures **2** Jours

Effectif

10

Tarifs

Inter (Par personne) : **670.00 € HT**

Contactez-nous !

Sabine ACCO
Présidente SAS
Tél. : 0468250084
Mail : sabine@accoformation.com