



# Maîtrisez la Prospection Commerciale !

## **OBJECTIF :**

Acquérir de nouveaux clients  
Utiliser des méthodes efficaces et éprouvées  
Développer votre activité de prospection dans la durée  
Prendre plaisir à prospecter

## **Profil du stagiaire :**

Commercial junior souhaitant acquérir les clés de la prospection  
Commercial confirmé qui souhaite "retravailler" ses techniques et les remettre à jour.  
Ce séminaire peut également être suivi par des non-commerciaux amenés à réaliser une activité de prospection.

## **Compétences visées :**

Se sentir en confiance avant et pendant sa prospection  
Etre persuasif dans ses messages  
Etre réactif et répondre de façon convaincante face aux objections  
Savoir s'organiser pour réaliser une prospection dans la durée

## **Programme :**

### ***Pourquoi Prospecter ?***

Comprendre la nécessité de l'action de prospection dans  
L'entreprise

### ***Les éléments essentiels de la prospection***

Connaître et comprendre les clés de la prospection :  
L'objectif, les conditions de préparation, l'organisation...

### ***Qui sont vos prospects ?***

Où trouver les bons prospects ?  
Quelles informations rassembler ?  
Comment organiser le premier contact ?

### ***Bâtir son script***

Réalisez un script de prospection performant et adapté à votre produit/service  
Entraînement en sous-groupe pour valider la pertinence des résultats

### ***Les réponses aux objections***

Comprendre la nature des objections  
Les réponses aux objections les plus courantes  
Entraînement en sous-groupe

### ***Le barrage secrétaire***

Comprendre le rôle du barrage secrétaire  
Utiliser les astuces pour le contourner

### ***Plan d'action***

Plan d'action pour mettre en place votre prospection

Formation en Intra 2 jours