




Programme de la formation

Prospecter sans être commercial

 Classe virtuelle 7 heures sur 1 jour(s) Salarié en poste, Demandeur d'emploi, Indépendant et dirigeant · 8 participants maximum 750 € Net de taxe par participant

Description courte

Vous avez besoin de « vous vendre » alors que ce n'est pas votre métier, vous vous reconnaissez dans ces situations :

- Vous venez de passer le cap de lancer votre propre activité, vous savez que vous devez prospecter et ne savez pas par quoi commencer.
- ou déjà indépendant depuis plus longtemps : vos connaissances, votre réseau vous recommande et vous confie des missions, et/ou vous travaillez en sous-traitance ; ceci ne vous convient plus tout à fait ou ne vous suffit plus, vous voulez prospecter et décrocher des missions par vous-même, mais ce n'est pas évident.
- Votre métier de base n'est pas commercial, cet aspect du métier d'indépendant vous rebute peut-être.
- Ou vous avez été commercial dans vos précédentes expériences de salarié, mais maintenant, « vendre » ses propres compétences, ce n'est pas pareil.
- Vous allez bientôt quitter votre poste de salarié, ou venez de le quitter, vous recherchez votre prochaine activité.

Cette formation est faite pour vous.

Profil des participants

Vous êtes Consultants indépendants, managers de transition, dirigeants, cadres bientôt ou depuis peu libérés de leur poste salarié, déjà membre ou non d'une des sociétés du groupe Cadres en Mission ou Manager en Mission

Prérequis

voir profil des participants / aucun autre prérequis

Objectifs

Durant cette formation-action, vous allez :

- Dédramatiser la prospection,
- Identifier vos prescripteurs, clients, contacts réseau,...
- Vous préparer pour vos prises de contact

Pour développer votre activité, même si vous n'étiez pas commercial auparavant.

Aptitudes et compétences visées / attestées

- Identifier au moins 1 action pour lever un de ses freins à la prospection
- Déterminer concrètement 3 prescripteurs et ou prospects directs à contacter après la formation
- Préparer son entrée en matière pour un de ses contacts et avoir participé à l'atelier mise en situation

Contenu

1. Identifier le positionnement à avoir pour promouvoir ses propres prestations « se vendre »
2. Lever vos principaux freins qui vous empêchent de prospecter
3. Identifier vos différents cercles de prescripteurs, clients potentiels et démarrer votre plan d'actions concrètes à mettre en place
4. Vous entraîner à une prise de contact avec un interlocuteur de votre choix (jeu de rôles)

Pour aller plus loin Cette formation peut être complétée par les formations :

« Créer mon offre de service »

<https://www.competens.net/formations-commerce-vente/item/product/view/5>

et

« Réussir ses RDV réseau, prospects, clients »

<https://www.competens.net/formations-commerce-vente/item/product/view/42>

Pédagogie et organisation

Formation-action avec apports théoriques, échanges d'expériences et exercices personnalisés

Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

évaluation orale à chaud lors de la formation ; Attestation de fin de formation

Mode de validation

Attestation de fin de formation

Financements possibles

Siège social 4 rue Marconi - 57070 METZ

SAS au capital de 100 000 € - SIRET 479 531 360 00036 - 03 87 20 19 29 - contact@cadresenmission.com
Numéro d'enregistrement de formation : 41 57 02349 57 auprès du Préfet de la Région Grand Est

Fonds personnels, OPCO

Modalités et délai d'accès

15 jours avant la date de la formation : signature de la convention de formation et paiement à l'inscription

Référent handicap

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : (*mise en place de compensation...*)

Contact : Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / nadiahadjeri@cadresenmission.com

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

en visio-conférence

Intervenant

C'est Véronique BENAY qui anime cette formation avec apports théoriques, échanges d'expériences et exercices ; elle met à votre service son expérience d'entrepreneure à son compte, de directrice commerciale dans l'industrie et les services complexes et ses compétences de coach professionnel certifiée ; sa spécialisation est l'accompagnement des hauts-potentiels.