





Programme de la formation

Bien communiquer en prospection commerciale terrain

-  En groupe sur site
-  14 heures sur 2 jour(s)
-  Tout public · De 3 à 6 participants
-  Sur devis

Description courte

Cette formation fait partie d'un bagage en savoir-faire et en savoir-être, indispensable à toute personne en relation avec un prospect ou un client dans un cadre professionnel.

Profil des participants

Responsable commercial ou attaché commercial, ainsi que toute personne non commerciale en relation avec un prospect ou un client dans le cadre de son activité professionnelle

Possibilité de formation en inter ou en intra

Prérequis

Avoir besoin de soigner son image et celle de son entreprise / association dans une relation avec un prospect ou un client.

Objectifs

Cette action a pour objectif de savoir mener une prospection physique efficace en soignant la communication avec un prospect ou un client.

Aptitudes et compétences visées / attestées

Les compétences professionnelles visées à l'issue de cette formation sont de :

- Se présenter de façon avenante
- Présenter l'activité de la société avec un pitch commercial concis
- Détecter les besoins potentiels et identifier les interlocuteurs pertinents
- Recueillir les informations utiles pour un RV ou une relance ultérieure

Contenu

- I- Entrer en relation avec le prospect ou le client
 - Soigner sa présentation personnelle
 - Comprendre la communication verbale et non verbale
 - Travailler une posture, une attitude et un comportement favorable à la rencontre et l'échange
- II- Identifier les besoins du prospect ou du client

- Observer son environnement et tirer parti des informations disponibles
 - Poser les questions en instaurant la confiance
 - Pratiquer l'écoute active et la reformulation
- III- Présenter l'offre de l'entreprise et construire le début de la relation prospect ou client
- Construire un pitch commercial concis et impactant
 - Recueillir les informations utiles pour préparer la reprise de contact ultérieure (RV ou relance)
 - Prendre congé

Pédagogie et organisation

- Support de notes avec fil conducteur, outils et idées essentielles pour réussir sa prospection physique
- Simulations de situations
- Analyse et auto-correction
- Formation-action avec mise en situation de prospection / contact auprès d'entreprises localisées dans les diverses zones d'activité voisines.
- Debriefing et apport de la formatrice

Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

Test de positionnement réalisé par chaque participant en amont de la formation

Quizz en fin de chaque module

Mise en situation (simulation de cas entre participants)

Ecriture d'un pitch de présentation

Application sur le terrain et analyse des retours

L'ensemble des analyses et des ajustements effectués par chaque participant montre sa bonne intégration des compétences.

Fiche d'évaluation qualitative à la fin de la formation (évaluation à chaud)

Fiche d'évaluation qualitative 2 à 6 mois après la formation (évaluation à froid)

Mode de validation

Une attestation de compétences sera remise précisant le niveau d'obtention des compétences (très satisfaisant, satisfaisant, faiblement satisfaisant, insatisfaisant)

Financements possibles

OPCO ou financement entreprise

Modalités et délai d'accès

Conditions d'accueil: envoi de la convocation avec programme, règlement intérieur applicable aux stagiaires, et annexe "conditions sanitaires COVID-19" selon la situation sanitaire du moment.

Délai d'accès: au minimum 2 semaines avant la date de début de la formation. Les dates sont à définir

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

Intervenant

Après 30 ans de relations commerciales en achats et en ventes dans l'industrie et les services, Emmanuelle Lesoil saura vous accompagner pour savoir établir une relation commerciale avec un prospect ou un client.