

Réussir son plan de prospection

Être efficace et productif au quotidien

À l'issue de cet atelier, vous serez en mesure d'optimiser votre plan de prospection.

PROGRAMME

Faire le mapping de son portefeuille.

- Différencier les typologies de clients pour mieux les aborder.
- Hiérarchiser l'existant/le potentiel de développement.
- Boîte à outils : typologies de clients.

Organiser sa prospection en fonction du mapping effectué

- Définir ses objectifs et priorités.
- Élaborer ses stratégies en fonction des groupes du mapping.
- Préparer des argumentaires percutants.
- Planifier les actions dans le temps.

Activer des stratégies de prospection digitale

- Comprendre les enjeux du social selling.
- Diagnostiquer sa présence sur le web.
- Cibler et explorer les besoins de ses prospects.
- Convertir les visiteurs en prospects qualifiés.
- Utiliser les réseaux sociaux dans l'étape de prospection.
- Mettre en place un plan de ventes et planifier ses actions.

MODULES DISTANCIELS

- **E-quiz** en amont/aval de la formation

INITIATION

Code : ATPROSPECT

🕒 0.5 jour - 4 heures

💰 Prix HT : 480 € (repas inclus)

OBJECTIFS

- Bâtir un plan de prospection adapté aux enjeux business.
- Réussir sa prospection digitale.

PUBLIC CONCERNÉ

Tous les commerciaux.

PLANNING

Paris

23 mai 2019 14h - 18h

17 septembre 2019 9h - 13h

28 novembre 2019 9h - 13h