



BY ABILWAYS

FORMATIONS COURTES

INITIATION



Ref. : C19PROSPECT

Duration :  
2 jours - 14 heures

Pricing :  
Employee - Company :  
1340 € HT

Code  
Dokelio AF\_0000026214  
:

# PROSPECTER ET GAGNER DE NOUVEAUX CLIENTS

Optimiser sa conquête clients et trouver de nouvelles opportunités commerciales

Vous cherchez à conquérir de nouveaux clients ? Des techniques faciles à mettre en place et efficaces existent ! De l'analyse de votre portefeuille à l'entretien avec votre prospect, cette formation vous donne tous les outils pour mener votre conquête commerciale.

## OBJECTIVES

- Mettre en place une dynamique de prospection motivante et efficace.
- Déterminer les cibles et préparer son plan de prospection.
- Transformer ses prospects en clients.

## EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

## CONCERNED PUBLIC

Tous les commerciaux.

## PREREQUISITE

Aucun.

## COMPÉTENCES ACQUISES

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure d'agrandir votre portefeuille clients.

## PARCOURS PÉDAGOGIQUE

Communauté d'apprenants  
E-quiz amont  
Modules vidéos  
Présentiel  
E-quiz aval

## PROGRAM

### Prospecter et gagner de nouveaux clients

#### Modules distanciels :

- E-quiz en amont/aval de la formation.
- Comment percer les motivations de son interlocuteur ?
- Quelle démarche suivre pour lever les résistances de son interlocuteur ?
- Sans organisation, pas de prospection.

#### Analyser et hiérarchiser son portefeuille clients/prospects

- Hiérarchiser l'existant / le potentiel de développement.
- Atelier individuel : effectuer le mapping de son portefeuille.
- Boîte à outils : typologies de clients.

#### Organiser sa prospection en fonction de son territoire commercial

- Définir ses objectifs et priorités.
- Élaborer ses stratégies en fonction des groupes de son territoire commercial.
- Focus : les stratégies de e-prospection.
- Préparer des argumentaires percutants.



Organisme qualifié par l'ISQ-OPQF



Membre de la FFP

- Atelier : préparer des argumentaires percutants.

### **Préparer au mieux sa prospection**

- Exploiter les données client: créer un bon fichier de prospection.
- Choisir les bons outils : publipostage, emailing, téléphone, réseaux-sociaux...
- Obtenir des rendez-vous qualifiés : réussir à franchir les barrières.
- Atelier : rédiger un e-mail efficace, structurer un appel téléphonique et pratiquer le social selling.

### **Prospecter avec le digital et pratiquer le social selling**

- Qu'est-ce que le social selling et l'inbound sales ?
- Comprendre les nouvelles habitudes et attentes des clients et prospects.
- Maîtriser la notion de parcours clients et de multicanal.
- Intégrer LinkedIn dans sa stratégie de prospection digitale.
- Atelier : optimiser son profil LinkedIn dans une perspective social selling.

### **Réussir son entretien de prospection**

- Déterminer ses objectifs SMART.
- Cultiver un mental de chasseur.
- Séduire et convaincre son prospect : susciter une appréciation favorable et durable, communication non verbale, communication persuasive.
- Découvrir les besoins du prospect.
- Focus : l'entretien en face à face et par téléphone.
- Traiter les objections et les cas difficiles : méthode en 4 temps.
- Atelier : conclure en emportant l'accord.

### **Assurer le suivi et transformer le prospect en client actif**

- Atelier : imaginer sa routine quotidienne de prospection.
- Établir une relation à long terme.
- Créer l'envie chez son prospect.
- Boîte à outils : outils de suivi, techniques de relance.

## **TRAINERS**

Eric BERNIER

Consultant en négociation commerciale  
ALTUS CABINET BERNIER

Jean-Denis VILLEDIEU

Jean-Christophe TADDEI

Philippe THOUVILLE  
Marketing & Direct

Guillaume DIEU

Isabelle SOUBRE  
ARCHIPELADON

Franck CHOINE

Natacha DENAT

Franck JARROSSON

Taoues RADDI

## **MOYENS HUMAINS ET TECHNIQUES**

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques



BY ABILWAYS

rythment cette formation.

Ressources pédagogiques :  
Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme.

## LIEUX ET DATES

### À distance

01 et 02 juil. 2021  
23 et 24 août 2021  
16 et 17 déc. 2021

### Paris

23 et 24 sept. 2021  
04 et 05 oct. 2021  
03 et 04 févr. 2022

### Lyon

04 et 05 oct. 2021

### Nantes

04 et 05 oct. 2021

### Bordeaux

04 et 05 oct. 2021

### Lille

04 et 05 oct. 2021

