



# 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.

FORMATIONS COURTES

INITIATION

BEST-OF

Ref. : C19PROSPECT

Durée :  
2 jours - 14 heures

Tarif :  
Salarié - Entreprise : 1290 € HT

Repas inclus

Code  
Dokelio : AF\_0000026214

## OBJECTIFS

- 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.

## POUR QUI ?

Tous les commerciaux.

## PRÉREQUIS

Avoir une expérience commerciale.

## COMPÉTENCES ACQUISES

Agrandir son portefeuille clients.

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation obligatoire sous forme d'un quizz pour valider les acquis de la formation.

## PARCOURS PÉDAGOGIQUE

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

## PROGRAMME

Pendant  
Prospecter et gagner de nouveaux clients

### Modules distanciels :

- E-quizz en amont/aval de la formation.



Membre de la Fédération  
Les Acteurs de la Compétence

ISM - 18-24 rue Tiphaine - 75015 PARIS  
Tél. : +33 (0)1 42 21 02 02 - e-mail : serviceclient@ism.fr  
Siret 712 010 362 000 28



- 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.
- Exploiter les données client : créer un bon fichier de prospection.

### **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.
- **Atelier** : préparer des argumentaires percutants.

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

- Choisir son moyen de prospection :
  - La prospection directe
  - La prospection indirecte
- Sélectionner les bons outils : publipostage, emailing, téléphone, réseaux-sociaux...
- Obtenir des rendez-vous qualifiés : réussir à franchir les barrages.
- **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 client 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.
- Elaborer le scénario d'entretien.
- **Focus** : l'entretien en face à face et par téléphone.
- Traiter les objections et les cas difficiles.
- **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.
- Construire un plan de prospection et établir un plan de relance.
- Boîte à outils : outils de suivi, techniques de relance.

## **INTERVENANTS**

Natacha DENAT

Natacha Denat

## **MODALITÉS PÉDAGOGIQUES**



#### 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 rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**. Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

#### Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#).

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap



## LIEUX ET DATES

### À distance

20 et 21 nov. 2024

### Paris

08 et 09 juil. 2024

07 et 08 oct. 2024