

Maitriser les techniques de prospection commerciale B to B

Modalités pédagogiques

Durée : 21 heures – 3 jours

Horaires : 9h30-12h30 et 14h00 -18h00

Lieu : Voir convention

Participants : 1 mini – 8 max

Dates : Voir convention

Niveau : Initiation

Présentation de la formation

Cette formation vous permettra de vous former aux techniques de prospection commerciale à distance en B to B. Découvrir les divers outils et méthodes du marketing direct. Éveiller l'intérêt de vos prospects et augmenter votre taux de conversion.

Objectif en fin de formation

A la fin de la formation l'apprenant sera capable de :

- Définir une cible stratégique
- Qualifier un fichier de prospection
- Définir le meilleur canal de prospection
- Contacter et éveiller l'intérêt des prospects

Public visé et Prérequis

Public visé :

Responsables commerciaux, responsables marketing, télésales, téléprospection et toute personne souhaitant enrichir ses méthodes de prospection.

Prérequis :

Être à l'aise par téléphone, d'un naturel avenant. Maitriser les bases Excel et les réseaux sociaux professionnels.

Positionnement avant la formation

Le niveau de connaissance des stagiaires sera évalué avant la formation via un questionnaire en ligne réalisé par le formateur.

Objectifs et contenus pédagogiques par demi-journée

Jour 1

Matin

Définir la cible à prospecter

- Métier
- Produit
- Secteur d'activité

Analyser les métiers décisionnaires et métiers connexes en B to B

Après-midi

Organiser un fichier de prospection

- Identité du contact
- Statut d'appel
- Commentaires

Utiliser les réseaux sociaux pour affiner sa prospection

- Les différents réseaux sociaux
- Les réseaux par secteur d'activité
- Comment et où chercher

Organiser sa prospection

Jour 2

Matin

Savoir sélectionner le canal de prospection à privilégier en premier abord

- Préparer son discours
- Anticiper les objections et barrages

Après-midi

Maîtriser les méthodes d'écoute et de reformulation

- Valoriser la relation humaine
- Poser les bonnes questions
- Reformuler les attentes
- Entretenir une relation positive avec le prospect

Jour 3

Matin

- Retranscrire les informations obtenues lors de l'échange avec le prospect
- Reporting de l'avancement de la prospection à l'équipe commerciale

Après-midi

- Fidéliser le prospect et entretenir une relation positive quel que soit l'issue de l'échange
- Réorganiser son plan d'action dans le temps

Moyens pédagogiques et techniques mis en œuvre

Moyens pédagogiques :

Moyens et méthodes pédagogiques : La formation alternera théorie et pratique avec des exercices, cas pratiques et mises en situation.

Supports : Un support de cours sera remis à chaque apprenant.

Moyens techniques :

Moyens mis à disposition : Salle équipée de tables et chaises, connexion internet, vidéoprojecteur ou projection des supports sur un écran LCD

Matériel requis : Ordinateur personnel autorisé

Modalités d'évaluation

Avant la formation : une évaluation en ligne sur le positionnement du stagiaire

Pendant la formation : exercices, quiz, QCM et mises en situation tout au long de la formation pour tester vos connaissances et évaluer votre progression.

En fin de formation : un questionnaire à choix multiple permettra de vérifier l'acquisition correcte des compétences.

Critère d'évaluation :

- Un score de 75% de bonnes réponses doit être obtenu pour la validation des acquis.

Après la formation : une évaluation est réalisée à 6 mois pour évaluer l'impact de la formation sur la pratique professionnelle du stagiaire

Moyens d'encadrement

Formatrice spécialisée en Lead génération et marketing direct depuis plus de 5 ans.

Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats

Suivi de l'exécution :

- Feuille d'émargement par demi-journée signée par chaque stagiaire et par le formateur
- Remise d'une attestation d'assiduité individuelle

Appréciation des résultats :

- Évaluation formative continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

Sanction de la formation

Remise d'une attestation de fin de formation

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nous souhaitons que tout le monde puisse bénéficier et accéder à nos formations. C'est pourquoi, notre organisme de formation vous propose d'étudier les possibilités d'aménagement au cas par cas. Pour cela merci de contacter le Référent Handicap au 09 51 04 21 45 ou par mail à handicap@passpro.fr.