

Formation Commercial Intermédiaire : Prospection B2B traditionnelle

Durée :	3 jours
Public :	Commerciaux - Cadres commerciaux - Assistants commerciaux
Pré-requis :	Avoir les connaissances de bases du domaine commercial
Objectifs :	Préparer sa prospection - Planifier sa prospection - Prospecter avec les méthodes traditionnelles - Analyser les résultats de sa prospection
Sanction :	Attestation de fin de stage mentionnant le résultat des acquis
Taux de retour à l'emploi:	Aucune donnée disponible
Référence:	COM100164-F
Note de satisfaction des participants:	4,86 / 5

Introduction

Qu'est-ce que prospecter ?
Présentation de la formation

Enjeux de la prospection

Gagner de nouveaux clients
Aborder des marchés potentiels nouveaux
Se donner une image dynamique
Participer à la croissance de son entreprise
Valoriser son profil de commercial avec un projet difficile

Préparer sa prospection : Quelles entreprises vais-je prospecter ?

Qui sont mes clients ?
Quelle est la cible type de l'entreprise ?
Quelles entreprises pourrait-on prospecter ?
Qui ai-je envie de prospecter ?

Atelier : lister les cibles potentiels de mon entreprise

Préparer sa prospection : Quels contacts vais-je prospecter ?

Quelles sont les fonctions / intitulés de poste qui achètent habituellement les produits de mon entreprise ?
Quelles sont les sources pour obtenir les contacts ?
Principales sources de contacts d'entreprises

Préparer sa prospection : Comment vais-je prospecter ?

- Prospection par téléphone
- Prospection par courrier
- Prospection par mail
- Prospection par rendez-vous
- Prospection par démarchage
- Autres prospections

Préparer sa prospection : Quel angle d'approche ?

- Quel produit mettre en avant ?
- Quel discours ?
- Quel moyen ?
- Quels supports de communication ?

Préparer sa prospection : Comment éviter les barrages ?

- Barrages d'autres interlocuteurs : assistants, secrétaires
- Freins de votre interlocuteur
- Pièges divers
- Bonnes pratiques

Atelier : Préparer un scénario de prospection par téléphone / mail / rendez-vous

Préparer sa prospection : tester son scénario

- Faire valider son scénario par d'autres commerciaux
- Tester auprès de cibles secondaires
- Affiner le scénario

Préparer sa prospection : travailler son image

- Quelle image vous donnera le plus de chance de réussir ?
- Trouver la présentation physique adéquate
- Soigner sa voix
- Erreurs à éviter

Préparer sa prospection : travailler son mental

- La concentration
- Les images positives
- Confiance
- Gestion des distractions
- Apprentissage continu
- Engagement

Atelier : lister des images positives pour vous même

Planifier la prospection

- Organisation générale
- Phase de phoning

Phase de compte-rendu
Phase de rendez-vous
Débrief avec supérieurs

Exemples de prospection téléphonique

Exemples réussis
Erreurs fréquentes
Timing des appels
Gestion de la conclusion
Exemple de tableaux de bords de suivi

Atelier : Simulation d'appels et debrief en groupe

Exemples de rendez-vous

Exemples réussis et bonnes attitudes
Présentation de produit
Ecoute du prospect et interrogation
Erreurs fréquentes
Timing
Conclusion
Exemple de compte-rendu

Atelier : Simulation de rendez-vous et debrief en groupe

Conclusion du plan de prospection

Difficultés rencontrées en prospection
Résultats Obtenus
Adaptation du plan de prospection

Méthodologie globale

Définir la cible
Définir le message
Etablir un scénario
Tester
Réaliser le scénario
Critiquer
Ré-adapter
Mesurer les résultats

Atelier : produire plusieurs scénarios de prospection sur des cibles différentes

Conclusion