

Prospection



PRÉREQUIS

Aucun



DURÉE

De 1 à 3 jours



5/5

100% des personnes formées recommandent la formation



PUBLIC

Toute personne recherchant l'acquisition de nouvelles opportunités



ACCESSIBILITÉ

Nous adaptons nos services à chacun avec soin



NIVEAUX

Essentiel / Avancé / Expert

OBJECTIFS

- Acquérir une méthodologie rigoureuse pour bâtir une démarche de prospection cohérente et performante
- Savoir présenter un pitch commercial clair, structuré et convaincant, en moins de 2 minutes.
- Améliorer son taux de conversion des prospects en clients
- Identifier et qualifier les prospects pertinents
- Développer une approche multicanal efficace
- Créer un climat de confiance dès le premier contact

...Pour vous inspirer

- Maîtriser l'art du rendez-vous qualifié : stratégies éprouvées et scripts de pros
- Structurer sa démarche de prospection
- Pitch, posture, persuasion : les piliers d'une prise de rendez-vous à fort taux de conversion
- Pitch express & posture gagnante : méthode agile pour exceller dans les rendez-vous physiques et inopinés
- Créer un pitch commercial percutant
- Changer de regard sur la prospection : de la contrainte à l'opportunité

MODALITÉS



SUIVI DES ÉVALUATIONS

Evaluation à chaud et à froid
Evaluation des compétences
Attestation



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Mises en situation
Echanges d'expériences
Apports pratiques et théoriques
Présentiel
Support de formation



FORMAT, LIEU

Intra / Inter
FRANCE, BENELUX