



Trouver votre méthode de prospection

INFORMATIONS PRATIQUES

Public Entrepreneur(e)s et dirigeant(e)s

Durée 2 *½ journée Tarif membre **B**

Modalité Distanciel



CONSTRUIRE UNE PROSPECTION QUI VOUS RESSEMBLE ET QUE VOUS AUREZ RÉELLEMENT ENVIE D'APPLIQUER

Prospecter ne signifie pas forcément téléphoner à des inconnus toute la journée ou appliquer une méthode commerciale qui ne vous ressemble pas. Il existe de nombreuses façons de trouver de nouveaux clients. L'enjeu est de comprendre qui vous souhaitez toucher, quelle valeur vous pouvez lui apporter et quels canaux sont les plus adaptés à votre profil et à votre activité.

Cette formation vous permet de construire progressivement votre propre démarche de prospection, depuis la définition de votre cible jusqu'au suivi de vos actions commerciales.



CETTE FORMATION EST FAITES POUR VOUS SI

- ✓ Vous êtes entrepreneur(e), dirigeant(e) ou indépendant(e) et vous savez que vous devez prospecter mais vous ne savez pas toujours par où commencer ni quelle méthode adopter.
- ✓ Vous manquez de régularité, certains modes de prospection vous mettent mal à l'aise ou vous avez testé plusieurs approches sans parvenir à construire une démarche commerciale qui vous corresponde vraiment.



VOUS ALLEZ NOTAMMENT TRAVAILLER SUR

- ✓ Identifier vos freins et vos croyances autour de la prospection
- ✓ Clarifier votre cible et votre proposition de valeur
- ✓ Constituer et organiser une base de prospects
- ✓ Comprendre les différentes approches inbound et outbound
- ✓ Identifier les canaux de prospection possibles
- ✓ Choisir 2 à 3 canaux prioritaires
- ✓ Construire un discours commercial clair et travailler votre pitch
- ✓ Apprendre à qualifier un contact
- ✓ Traiter les objections grâce à la méthode AIR
- ✓ Organiser le suivi de vos prospects
- ✓ Installer une discipline commerciale régulière
- ✓ Définir des indicateurs simples pour piloter votre prospection



VOUS REPARTIREZ AVEC

Une démarche commerciale plus structurée, des canaux de prospection choisis en fonction de votre profil et une méthode que vous pourrez réellement intégrer au quotidien.

L'objectif : ne plus subir la prospection, mais trouver la manière de prospecter qui fonctionne pour vous.



“ La meilleure méthode de prospection n'est pas celle que tout le monde utilise. C'est celle que vous serez capable d'utiliser régulièrement. ”

Aurore du Marais
Formatrice

Construire des
bases solides



Renforcer sa
crédibilité



Accélérer sa
visibilité



Créer des
relations



Développer
son business

