

VENTE - COMMERCIAL

Mieux prospecter pour vendre mieux et plus.

OBJECTIF

Evaluer son organisation et ses outils

Identifier les bonnes cibles commerciales pour prospecter efficacement.

Organiser sa stratégie et focaliser ses efforts sur les actions porteuses de résultats.

Obtenir des rendez-vous qualifiés chez les prospects préalablement ciblés.

DUREE

2 jours

TARIF

Sur devis

CONTENU

1. Les bases d'une prospection efficace

- Définir sa stratégie : ciblage et plan d'actions.
- Choisir ses priorités.

2. L'organisation de sa prospection

- Elaborer son fichier (Excel/CRM)
- Les supports de communication (mailing, news letter)
- Rédiger des supports de présentation écrits
- Utiliser un outil de suivi d'activités et de résultats

3. Savoir se fixer des objectifs

- Définir ses résultats obtenir ? A quelle échéance ?
- Lister les actions que l'on va devoir mener
- Préparer une présentation argumentée.

4. Bien choisir ses cibles : un élément déterminant

- Étudier la concurrence et attaquer leurs clients
- Où trouver les informations ?
Internet, revue de presse
Bases de données plus ou moins spécialisées

5. Construire son plan de prospection

- Comment s'adresser efficacement à un prospect
- Choisir les bons outils

6. Organiser sa prospection dans le temps

- Le temps à consacrer à la prospection dépend du cycle de vente d'un marché précis.
- Gérer son temps en fonction des étapes de la prospection
 - Mesurer les résultats
 - Adapter son plan d'action

