



DESIGNED BY /FREEPIK

COMMERCIAL

Atteindre les objectifs, Préparer sa prospection

Pour réussir à atteindre ses objectifs commerciaux (et relationnels) dans l'interaction introduite avec les clients, nous vous proposons de travailler sur la préparation de la prospection, la mise en place de la bonne stratégie pour augmenter votre efficacité.



Durée - Date

03 jours
(21 heures)

■ Nous consulter



Prérequis

Maîtriser l'approche commerciale, connaître le marché



Public

Équipe commerciale, encadrant, toutes personnes ayant un lien avec la phase commerciale



Lieu

Au choix, dans votre entreprise ou dans l'un de nos lieux partenaires d'Ile de France



Prix

À partir de 420 €*
Par Jour Par Personne
*Montant TTC pour un individuel



Animation

Formateur Spécialisé
■ Méthodes et moyens pédagogiques adaptés

Programme

- ⊕ Construire une stratégie de développement
- ⊕ Planifier et hiérarchiser ses actions à créer
- ⊕ Définir une organisation envers les suspects et les prospects
- ⊕ Identifier les cibles
- ⊕ Planifier ses tâches de prospection

- ⊕ Mettre en place la stratégie de développement
- ⊕ Réussir sa prise de rendez-vous
- ⊕ Maîtriser toutes les étapes clés d'un cycle de vente en prospection
- ⊕ Planifier sa stratégie par action de prospection
- ⊕ Gérer son C.R.M.

- ⊕ Gagner en efficacité organisationnelle
- ⊕ Préparer à accueillir les objections et savoir y répondre
- ⊕ S'entraîner à l'écoute active pour bien entendre les besoins
- ⊕ Lister ce qui peut être négocié et préparer sa négociation
- ⊕ Gérer et maîtriser la négociation en gardant son objectif
- ⊕ Réussir sa relation en étant gagnant-gagnant

- ⊕ Gagner en efficacité organisationnelle
- ⊕ Communiquer avec ses collaborateurs
- ⊕ Gagner en efficacité avec un bon relationnel

Cette formation peut vous être proposée en **Intra**.
Pour plus d'informations, contactez nous au :
06.14.99.09.67

Objectifs visés

- Réussir sa prospection
- Planifier sa stratégie | Maîtriser son relationnel
- Gagner du temps en étant efficace et organisé
- Gérer sa stratégie de développement avec réussite

Évaluation Finale

Exercices / Évaluations
Attestation de fin de formation

Cephiléa est un organisme de formation déclaré auprès de la DIRECCTE Ile de France et référencé Data Dock. À ce titre l'ensemble des dispositifs est éligible au plan de développement des compétences.



Téléphone
06.14.99.09.67



Email
contact@cephilea.com



Adresse Postale
7 rue Jean Jaurès – 77500 CHELLES