



CONVAINCRE DE NOUVEAUX CLIENTS

Durée : 2 jours (14 Heures)

Tarif : 1550,00 € HT

Public : Commercial, technico-commercial,
ingénieur d'affaires,
ingénieur commercial

Modalité : En Présentiel

Pré-requis : Aucun

Objectifs : Analyser leur cible et identifier les prospects à fort potentiel, structurer une stratégie de prospection, formuler un message d'accroche efficace selon le canal utilisé, conduire un entretien de prospection orienté prise de rendez-vous, traiter les objections courantes sans perdre la dynamique commerciale

Module 1 – Comprendre les enjeux de la prospection aujourd'hui

- Évolution des comportements d'achat
- Différences B2B / B2C
- Notion de rendez-vous qualifié
- Erreurs fréquentes en prospection

Module 2 – Ciblage et préparation à la prospection

- Définir son client idéal
- Identifier les bons interlocuteurs
- Préparer une base de prospection exploitable
- Priorisation des prospects

Module 3 – Construire un message d'accroche efficace

- Proposition de valeur
- Accroches téléphone, email, réseaux sociaux
- Personnalisation des messages
- Erreurs à éviter

Module 4 – Prospection multicanale : méthodes et organisation

- Séquences multicanales
- Choisir le bon canal au bon moment
- Organisation et suivi
- Outils de pilotage

Module 5 – Obtenir le rendez-vous : techniques d'entretien

- Conduite d'un échange de prospection
- Questionnement efficace
- Techniques de conclusion orientées RDV

Module 6 – Gérer les objections et qualifier le rendez-vous

- Typologie des objections
- Techniques de traitement
- Qualification du rendez-vous
- Priorisation



CONTACT ET RENSEIGNEMENTS

32 rue de la Garbiero, Z.I du Quintin
13300 Salon-de-Provence
contact@esame.fr - 04 90 17 00 88

www.esame.fr

Qualiopi
processus certifié

«Les connaissances qui
ne sont pas pratiquées
sont perdues...»