

Prospectez de nouveaux clients - spécial ATLAS

Parcours Mobile Learning

Réf : 5PN - Prix 2023 : nous consulter

Ce parcours vous permet de connaître les méthodes pour préparer et gérer sa prospection commerciale grâce à la bonne analyse de votre portefeuille client. Vous serez en mesure d'élaborer différents scénarios en fonction de chaque prise de contact et d'en assurer une argumentation efficace. Mais aussi d'appréhender les techniques de négociation afin de conclure la vente. Votre parcours et la plateforme dédiée sont ouverts pendant 5 semaines.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

- Préparer des arguments en fonction des profils prospects
- Mener un entretien pour déclencher la prise de rendez-vous
- Définir sa stratégie d'objectifs pour fixer des actions
- Lancer les actions et en assurer son contrôle
- Connaître les techniques de négociation
- Structurer son argumentation pour pratiquer la négociation
- Identifier les différents types d'objections
- Répondre aux objections grâce à une communication adaptée
- Identifier les typologies de clients difficiles
- Affronter sereinement les situations délicates
- Savoir les bases de la communication persuasive
- Défendre ses idées avec conviction

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Ce parcours vous donne accès à un ensemble de modules constitué d'activités ludiques de courte durée (jeux, challenges, vidéos, REX...). Il vous permet de stimuler votre motivation et de favoriser l'ancrage Mémoirel®. Des notifications sont envoyées régulièrement pour augmenter votre engagement.

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 07/2022

1) Mener la prospection commerciale

- Se préparer et s'organiser.
- Élaborer sa communication, ses supports.
- Prospecter au téléphone.
- Prospecter en face à face.
- Planifier et piloter sa prospection.

2) Établir le plan d'actions commerciales (PAC)

- Structurer le contenu du PAC.
- Connaître les analyses marketing et commerciales.
- Établir le diagnostic commercial pour agir.
- Décider des actions commerciales.
- Évaluer et planifier les moyens.

PARTICIPANTS

Commerciaux, technico-commerciaux, chargés de prospection, assistants commerciaux.

PRÉREQUIS

Connaissances de base en commercial.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

3) Commerciaux : optimisez vos négociations

- Renforcer le processus de vente.
- Élaborer une grille de négociation.
- Augmenter l'efficacité de sa préparation.
- Favoriser la coopération avec le client.
- Conduire l'entretien vers un accord.
- Pérenniser la relation client.

4) Devenir pro dans la gestion des objections

- Éviter les mauvais réflexes.
- Faire de l'objection un atout de vente.
- Faire face aux objections.
- Connaître les techniques de réponse aux objections.
- Anticiper les objections pour sécuriser le processus de vente.

5) Gérer les clients difficiles

- Évaluer ses relations commerciales.
- Se préparer à l'entretien.
- Pratiquer l'écoute active.
- Apprendre à refuser sans perdre le client.
- S'affirmer sereinement face au client.
- Maîtriser ses émotions.

6) Argumenter efficacement : gardez le cap

- Définir votre ligne directrice.
- Déterminer vos arguments.
- Rédiger vos messages.
- Répondre aux objections.