

Objectifs

- Présenter et prospector en B to B et B to C

Programme

1. Préparer ses présentations (4h)

- Utiliser des outils de communication appropriés à chaque situation de prospection/vente
- Faire des présentations aux prospects et clients (avec ou sans support entreprise)

Exercices pratiques

- ▶ Mise en situation
- ▶ Feedback

2. Prospector (3h)

- Préparer sa prospection
- Mener une prospection téléphonique en présentant efficacement ses produits
- Qualifier sa base pour mieux l'exploiter
- Relancer les prospects et les clients
- Assurer le suivi des actions de prospection et des indicateurs de résultats
- Mesurer le ROI de l'action de prospection

Option : mise en pratique sur le terrain avec un suivi individualisé (4h)

Suite du parcours

- Gestion de la relation client au quotidien
- Organiser et animer des visites de site/usine

Durée

7h - En une journée

Public

Technico-commerciaux et commerciaux

Prérequis : Utilisation d'un CRM et maîtrise de la suite bureautique Office. Français ou allemand niveau B2.

Modalités

En face à face et/ou téléphone et/ou visio

Délais. Entrée en formation : en continu toute l'année.

Lieu. La formation peut se dérouler soit **dans vos locaux**, soit **dans nos salles** ou en **visio**.

Tarif

Audit de préformation, support pédagogique, passage du test de connaissances.

Prix Intra par personne :

790 € HT (948 € TTC)

Sur-mesure. Tarifs intraentreprise, groupes et formules personnalisées (durée, rythme, langue de spécialité sur devis). Contactez-nous !

Méthodes

Mises en situations orales et écrites, vidéos, textes audios, fiches supports, manuels, jeux pédagogiques...Mises en pratique à partir de supports propres au client.

Validation des acquis. Test d'évaluation des acquis et attestation de formation.



Accessibilité. Adaptation de nos méthodes pédagogiques aux situations de handicaps.

Langues. Nos formateurs bilingues et trilingues facilitent votre apprentissage.

