

Notre programme :

Objectif professionnel visé :

Ce programme de formation a pour but que les apprenants soient capables de préparer la prospection de leurs clients avec une présentation professionnelle. Réussir une prise de Rendez-Vous efficace, et des visites clients argumentées en sachant traiter les objections

Descriptif des sous-objectifs de la formation :

- Préparer sa prospection téléphonique ou digitale
- S'approprier les règles de la communication positive
- Construire en amont ses argumentations
- Structurer sa prise de RDV
- Franchir les différents barrages
- Mener la prise de RDV
- Conclure de manière dynamique et engageante

Contenu du Programme d'action de formation :

- Préparer sa prospection.
 - Comprendre le contexte et les objectifs d'une campagne de prospection
 - Utiliser des applications Smartphone au service de la prospection
 - Identifier ses cibles et les interlocuteurs pertinents
 - Mieux connaître mes clients par l'analyse du WEB
 - Trouver de l'information sur mes clients sur le WEB
 - Savoir identifier les parties prenantes de mes clients grâce aux réseaux sociaux pour mieux qualifier l'entreprise
 - Adopter la bonne attitude.
 - Déterminer ses objectifs.
- S'approprier les règles de la communication positive
 - Découvrir la communication verbale et non verbale
 - Les spécificités de la communication téléphonique et digitale
 - Le vocabulaire à employer, les tournures de phrase à éviter
 - L'importance de la voix (débit, ton...)
- Construire en amont ses argumentations
 - Les arguments pour intéresser un prospect à nous rencontrer
 - La notion de bénéfices produits appliquée au rendez-vous
 - L'adéquation des arguments avec les motivations d'achat type
- Franchir les différents barrages.
 - Se présenter au standard de façon claire et concise
 - Présenter l'objectif de son appel
 - Donner envie et attirer l'attention – Méthode AIDA
 - Les techniques de réfutation des objections du barrage standard
- Mener la prise de rendez-vous.
 - Le plan d'une prise de rendez-vous : l'importance du guide d'entretien
 - Capter l'attention de son interlocuteur cible par une accroche efficace
 - Donner envie d'en savoir plus. Renforcer l'envie du prospect
 - La bonne alternance entre questions ouvertes et questions fermées
 - Engager vers la prise du RDV : le bon moment pour qualifier le prospect
 - Traiter les objections
- Conclure de manière dynamique et engageante et assurer le suivi
 - Conclure positivement ce premier échange
 - Synthétiser et formaliser les informations obtenues sur le prospect.
 - Programmer les relances et suivre les résultats

Caractéristiques :

Modalités :

Action de Formation

Présentiel 100%

A Distance 100%

Mixte/Hybride

Durée : 2 journées 14 H

Dates : à définir

Lieu : à définir

Délais : les inscriptions sont à envoyer au minimum 15 jours avant le début de la formation

Merci de nous préciser à l'inscription si vous avez besoin d'adaptation ou de compensation pour vos apprentissages (RQTH par exemple)

Public Visé

Les commerciaux en B to B

Prérequis

- Avoir la charge d'un portefeuille de clients et prospects
- Être chargé du développement commercial d'un périmètre défini
- Un positionnement individuel des stagiaires est réalisé par questionnaire en amont de la formation

Coût de l'action de formation

Voir proposition de convention de formation réalisée sur mesure fournie. Les tarifs sont exprimés Hors Taxe.

Formateur

Gwénaél Sinquin est consultant et formateur depuis 5 ans en Management et Commerce. Expert dans ces deux domaines il intervient régulièrement dans les TPE, PME et Grandes Entreprises.



Taux de satisfaction globale : 4,5 / 5*

*Note moyenne sur les évaluations à chaud des formations 2022

Notre programme (Suite)

Méthodes et outils pédagogiques utilisés

- Un entretien a lieu en amont avec le formateur pour définir les besoins de la structure
- Chaque participant est identifié en amont de la formation et avant inscription à la formation
- Chaque stagiaire réalise un test de positionnement individuel sur ses connaissances
- Des documents visuels sont analysés
- Des études de cas concrètes sont organisées à partir des documents apportés
- Une séquence de progression par grille d'auto-positionnement est remise aux participants
- Une évaluation progressive des acquis se fait étape par étape avec validation par le formateur
- Un accompagnement constant du formateur tout au long de la formation action



Moyens pédagogiques et matériels utilisés en formation

- L'animateur utilise vidéo projection et micro-ordinateur portable pour projection des apports
- La salle de formation dispose de tableaux et de multiprises pour branchements (salle visitée en amont de l'action par le formateur avec des points de contrôles directement liés à la démarche)
- Les participants sont invités à venir avec leur matériel de prises de notes et les documents souhaités
- Des observations en groupe sont réalisées avec débriefing du formateur
- Des analyses individuelles et en équipe sont pratiquées
- Des travaux individuels sont réalisés en intersession (si formation fractionnée)
- Un questionnaire individuel de satisfaction à chaud sera rempli à l'issue de la Formation
- Un support de formation est fourni à chaque participant
- Des boissons diversifiées et viennoiseries sont offertes dans le respect des normes liées au Covid 19

Documents contractuels fournis

- Toutes les actions de formations dispensées font l'objet d'une convention de formation car elles sont dispensées à des structures et non à des particuliers.
- Tout document contractuel est accompagné de la fiche descriptive de l'action de formation, du règlement intérieur de la formation, du devis détaillé et complet et de l'attestation d'informations préalable à l'inscription du stagiaire

Sanction de la formation

- Un tour de table est effectué en fin de chaque journée avec les participants
- Un questionnaire d'évaluation du stage est rédigé en fin de stage par chaque participant
- Une attestation de fin de formation avec atteinte des objectifs est remise à chaque stagiaire
- Un certificat de réalisation et/ou de présence est fourni et adressé au commanditaire employeur

Suivi et évaluation à l'issue de la formation

- Un positionnement individuel de chaque stagiaire en amont de la formation par questionnaire
- Des exercices seront réalisés en continu durant la formation
- Un questionnaire de suivi accompagne cette démarche à distance avec le stagiaire dans les trois mois de la formation.
- Une évaluation à froid est faite avec le commanditaire

Engagement qualité de Lodaël Conseil Formation

- L'organisme prestataire d'actions de développement des compétences satisfait aux exigences du Décret n° 2019-564 du 6 juin 2019 relatif à la qualité des actions de la formation professionnelle
- Son formateur Gwénaél Sinquin applique la charte qualité définie par LODAËL CONSEIL FORMATION qui est fournie aux stagiaires.
- L'intervenant est spécialisé en Formation des Adultes (copies des diplômes et références clients sur simple demande)