

Formation commerciale :

La prospection commerciale téléphonique et digitale B2B/BtoB : Organisation et action de la prospection

Pour qui :

Demands-d 'emploi, Salariés, Commerciaux,
Business développer, entrepreneurs, dirigeants, managers

Où et quand : [Cliquez-ici](#)

Description :

Formation combinant en permanence une partie théorique et une partie mise en application immédiate. A la fin de la formation vous saurez : prospecter efficacement au téléphone et avec l'aide d'outils digitaux afin d'obtenir des rendez-vous qualifiés avec les bons décisionnaires. **Repartez de notre formation avec vos premiers rendez-vous !**

| Réf. | Désignation | Objectif de formation | Durée | Pu/H.T |
|---------|--|--|-------------------------------------|-------------------------------|
| PAC002A | Organiser son action de prospection commerciale multicanale | <p>-Utiliser les réseaux sociaux et les outils digitaux : Préparer ses campagnes d'email commerciaux et Inmail en appliquant la méthode FRAP.</p> <p>-Préparer des actions de prospection téléphonique efficace : --Rédiger et structurer son argumentaire de prospection en appliquant les méthodes psychologiques (AIDA, SONCAS, FRAP) et procédurales (CROC PARADIS)</p> <ul style="list-style-type: none">-la partie découverte de l'entretien-les techniques de rebond face aux objections-Adapter ses arguments à la psychologie de son interlocuteur.-La conquête par recommandation <p>-Préparer son plan d'action de prospection : Établir une feuille de route de prospection quotidienne par type d'actions de prospection : Détection de leads/Prise de rendez-vous/de commande</p> <p>Formation et Accompagnement pratique personnalisé et/ou sous forme de jeux de rôles ayant comme but d'optimiser la mise en œuvre de la théorie dans le cadre de la prospection multicanale</p> | 1 Jour en présentiel /Online | Inter :1300€ Intra : 1950€ |

Tel: 01 84 80 84 82 - Email: contact@negociatis.com - Web: <http://www.negotiatis.com>

9, rue Louis Armand 95600 Eaubonne, France

Siret : 50001871800014 - N° TVA : FR54500018718-Numéro organisme de formation :11950613095

NEGOCIATIS

| | | | | |
|---------|---|--|--|--|
| PAC002B | <p>Communiquer efficacement en fonction de son interlocuteur</p> <p>Communiquer efficacement en fonction de son interlocuteur (suite)</p> | <p>-Conduire un entretien de prospection téléphonique -Les Fondamentaux de la communication -Se mettre dans des dispositions favorables -Adopter une posture dynamique et professionnelle - Appliquer les méthodes de prospection psychologiques et procédurales. -Mettre en pratique la méthode de questionnement -Savoir atteindre le bon décisionnaire : passer le barrage de la secrétaire -Mener l'entretien commercial : Les 4 types de questions pour une phrase de découverte efficace, les techniques de conclusion, l'écoute active -Obtenir l'information pertinente : Comprendre le circuit de décision pour identifier le décisionnaire final, Comprendre les besoins spécifiques de son interlocuteur</p> <p>Évaluer la performance de son action commerciale : Analyser les performances de sa prospection à l'aide d'indicateurs de résultats fixés à l'avance</p> <p>Formation et Accompagnement pratique personnalisé et/ou sous forme de jeux de rôles ayant comme but d'optimiser la mise en œuvre de la théorie dans le cadre de la prospection multicanale</p> | <p>1 Jour en présentiel /Online</p> | <p>Inter :1300€ Intra : 1950€</p> |
|---------|---|--|--|--|

Comment financer ma formation ? Entreprises/ Salariés : Salariés : FONGECIF (CIF) / OPCO (CPF) Financement individuel
 Demandeurs d'emploi : POLE EMPLOI (POE, AFPR, AIF) / OPCO (CPF) Salariés : FONGECIF (CIF) / OPCO (CPF) Financement individuel

Outils pédagogiques

PC + Téléphone + fichier d'appels sont mis à disposition pendant la formation (Les outils mis à disposition restent être la propriété de Negociatis)

Formateurs certifiés

La qualité de nos formations est certifiée Datadock, ICPF & PSI.

Tel: 01 84 80 84 82 - Email: contact@negociatis.com - Web: <http://www.negotiatis.com>

9, rue Louis Armand 95600 Eaubonne, France

Siret : 50001871800014 - N° TVA : FR54500018718-Numéro organisme de formation :11950613095