

Formation commerciale : La prospection commerciale B2B/BtoB : Le rendez-vous commercial chez le prospect. Organisation et action de la prospection

Pour qui :

Demandeurs d'emploi, Salariés, Commerciaux, Business développer, entrepreneurs, dirigeants, managers.
Actifs de tous secteurs souhaitant s'orienter vers la gestion commerciale et la vente.

Où et quand : [Cliquez-ici](#)

Objectifs pédagogiques : Se préparer au métier de commercial -A la fin de la formation vous saurez :
Mener un entretien de prospection commerciale en face à face avec les décisionnaires identifiés pour créer
un lien, prendre de l'information et obtenir l'accord pour l'étape suivante

Réf.	Désignation	Objectif de formation	Durée	Pu/H.T
PAC003A	Préparer son Rendez-vous	<ul style="list-style-type: none"> - Préparer sa stratégie d'entretien : Réviser son plan d'action, faire une rapide matrice SWOT, Revoir les moyens et objectifs déjà définis, Préparer plusieurs argumentations suivant le métier de mon interlocuteur. Rédiger et structurer son script d'entretien en suivant les méthodes psychologiques et procédurales. - Découvrir les Objectifs de la rencontre du point de vue du client : -Concevoir un tableau suivant la méthode de questionnement afin de détecter les besoins non conscients de l'interlocuteur (Situation, Avantages, Faibles, Impact), une matrice adapter ses arguments à la psychologie de son interlocuteur, un tableau de différents types d'objections - Les techniques de rebond : face aux objections pendant la phase de découverte en fonction de la typologie de l'interlocuteur - Les Objectifs commerciaux de la rencontre du point de vue du commercial : Faire valider l'objectif du meeting par l'interlocuteur, Définir les étapes suivantes - Se préparer soi-même : se mettre dans des dispositions favorables à la bonne conduite de son entretien avec la Technique de visualisation créatrice -Adopter une posture dynamique et professionnelle 	1 Jour en présentiel /Online	Inter :1300€ Intra : 1950€

NEGOCIATIS

		-- Accompagnement pratique personnalisé sur le terrain ou sous forme de jeux de rôles ayant comme but d'optimiser la mise en œuvre de la théorie dans le cadre de la visite client.		
PAC003B	Le rendez-vous	<p>-Avant l'entretien : utiliser son attente</p> <p>-Pendant l'entretien : Se présenter : Nouer le contact, L'introduction et le Pitch, - Mener l'entretien commercial : Les 4 types de questions pour une phrase de découverte efficace - Valoriser son offre commerciale en la personnalisant et en mettant en valeur ses avantages concurrentiels - Comprendre le circuit , Adopter le vocabulaire et l'attitude adéquats -Mener une écoute active Comprendre les besoins spécifiques de son interlocuteur Appliquer les méthodes de prospection psychologiques et procédurales.</p> <p>Finaliser l'entretien : prendre congé, les techniques de conclusion</p>	1 Jour en présentiel /Online	Inter :1300€ Intra : 1950€
	Analyser ses résultats	<p>Évaluer la performance de son action commerciale :</p> <p>-Analyser les performances de sa prospection à l'aide d'indicateurs de résultats fixés à l'avance, Mobiliser les ratios de performance commerciale basiques</p> <p>- Identifier les axes d'amélioration et les consigner par écrit, Consigner par écrit à chaque prise de contact les faiblesses identifiées pour ne pas les réitérer.</p> <p>--Accompagnement pratique personnalisé sur le terrain ou sous forme de jeux de rôles ayant comme but d'optimiser la mise en œuvre de la théorie dans le cadre de la visite client.</p>		

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

Matériel requis :

Webcam avec microphone et connexion internet fiable, de préférence en mode filaire. PC + Téléphone + Tableur + Boîte email

Matériel fournis : Fichiers d'appels sont mis à disposition pendant la formation (les outils mis à disposition restent être la propriété de Negociatis).

Prérequis :

-Être au moins titulaire d'une qualification de niveau 3 (niveau BEP/CAP) ou pouvoir justifier d'un minimum de 6 mois d'expériences professionnelles consécutives ou non.

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

Modalités et délais d'accès :

Début des inscriptions 1 mois minimum avant le début de la formation visée.

Méthodes mobilisées et Modalités d'évaluation.

En présentiel ou en distanciel, nous adaptons nos formations aux besoins du commanditaire et des stagiaires en partant de leurs problématiques. L'alternance de la théorie et de la mise en application immédiate permet d'évaluer les participants tout au long de la formation, de partager des retours d'expérience et d'évaluer les progrès des stagiaires. Les participants se voient délivrer une attestation à la fin de la formation avec l'évaluation de leurs acquis.

Accessibilité :

Les personnes qui rencontreraient des difficultés pour cause de situation de handicap, même léger, même provisoire, sont priées de bien vouloir nous consulter au moment de leur inscription, afin de nous permettre d'évaluer ensemble un dispositif d'adaptation de notre formation. Lors de sessions en présentiel, nous disposons d'une salle accessible aux personnes à mobilité réduite. Merci de nous avertir pour que nous puissions la réserver.

Résultats obtenus : Nc (nouvelle formation 2021)

Période du au

Nombre de sessions

Nombre de bénéficiaires de la formation

Nombre de retour de questionnaire de satisfaction

Taux de satisfaction

Date de mise à jour de cette fiche : 30/06/2021

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