

Formation commerciale : Le Blitz-Day : L'Esprit de Conquête dans Votre Prospection Commerciale BtoB

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](#)

Objectif de la formation : Dans un environnement commercial de plus en plus compétitif, maximiser l'efficacité de vos équipes de vente est essentiel pour rester en tête. Chez Negociatis.com, nous avons développé une solution unique pour booster la performance de vos commerciaux en une seule journée : le Blitz Day. Ce programme intensif est conçu pour transformer vos équipes en véritables machines de prospection, capables de générer un maximum de rendez-vous qualifiés

Objectifs pédagogiques : la fin de la formation vous saurez Elaborer une stratégie de prospection commerciale efficace. Utiliser des techniques avancées de télémarketing. Identifier les objections et y répondre pour améliorer le taux de conversion de rendez-vous. Appliquer les méthodes permettant de générer des rendez-vous qualifiés en un temps limité.

Réf.	Désignation	Objectif de formation	Durée	Pu/H.T
	1. Élaboration du plan de prospection	<p><u>1. Organiser son plan d'action de prospection</u></p> <p>a) Définir des objectifs opérationnels chiffrés</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Nombre de contact quotidiens ● Nombre de rendez-vous ● Potentiel de chacun des prospects <p>b) Établir une feuille de route de prospection quotidienne par type d'actions de prospection ● Création de séquences de prospection : Appel, Courriel, Appel....</p> <p>c) Déterminer son effort commercial à partir de l'IPP (indice probable de potentiel) de chaque prospect</p>	1 Jour en présentiel /Online	Inter :1300€ Intra : 1950€
	2. La communication verbale	<p>.....</p> <p>1. La voix</p> <p>a) Maîtriser l'intonation, le débit et le rythme pour une communication impactante.</p> <p>2. Le vocabulaire</p> <p>b) Utiliser un vocabulaire adapté pour renforcer le discours commercial.</p>		

<p>3. L'action : La téléprospection</p>	<p><u>1. Préparer les contenus nécessaires à l'utilisation des outils de son action de prospection commerciale multicanal</u></p> <p>a) les règles de rédaction et de création de contenus</p> <ul style="list-style-type: none">● Rédiger et structurer son contenu de prospection en appliquant les méthodes psychologiques PSSI®● Préparer la partie découverte du prospect avec la méthode SAFI afin de détecter les besoins non conscients de l'interlocuteur (Situation, Avantages, Faibles, Impact)● Préparer les réponses aux objections pendant la phase de découverte en fonction de la typologie du prospect● Préparer une matrice CAP/SONCAS pour adapter ses arguments à la psychologie de son prospect (Caractéristiques/Avantages/Preuves)
<p>4. Analyser ses résultats</p>	<p>1. Évaluer la performance de son action commerciale :</p> <p>a) -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>b) - 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>

Comment financer ma formation ?

Particuliers : financement individuel

Demandeurs d'emploi : France TRAVAIL (POEI, AIF)

Entreprises/Salariés : OPCO, plan de développement des compétences, financement direct

Matériel requis :

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

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

Prérequis :

-Être au moins titulaire d'une qualification de niveau 3 (niveau BEP/CAP) Avoir une expérience en prospection ou dans la vente (au moins 6 mois).Être familiarisé avec les outils de prospection et de communication (téléphone, email, CRM).

Méthodes mobilisées et Modalités d'évaluation.

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

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. Un QCM permet d'évaluer les acquis des participants en début et à l'issue de la formation. Le score obtenu est reporté sur le certificat de réalisation délivré après la formation.

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 (pas de formation 2023)

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 : 10/09/2024

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