

Formation Commercial Intermédiaire : Prospection B2B traditionnelle

Durée :	3 jours
Public :	Commerciaux - Cadres commerciaux - Assistants commerciaux
Pré-requis :	Avoir les connaissances de bases du domaine commercial
Objectifs :	Découvrir comme prospecter efficacement - Savoir
Référence :	COM100164-F
Demandeurs d'emploi :	Contactez-nous pour connaître les remises Pôle Emploi

Introduction

Qu'est-ce que prospecter ?
Présentation de la formation

Enjeux de la prospection

Gagner de nouveaux clients
Aborder des marchés potentiels nouveaux
Se donner une image dynamique
Participer à la croissance de son entreprise
Valoriser son profil de commercial avec un projet difficile

Préparer sa prospection : Quelles entreprises vais-je prospecter ?

Qui sont mes clients ?
Quelle est la cible type de l'entreprise ?
Quelles entreprises pourrait-on prospecter ?
Qui ai-je envie de prospecter ?

Atelier : lister les cibles potentiels de mon entreprise

Préparer sa prospection : Quels contacts vais-je prospecter ?

Quelles sont les fonctions / intitulés de poste qui achètent habituellement les produits de mon entreprise ?
Quelles sont les sources pour obtenir les contacts ?
Principales sources de contacts d'entreprises

Préparer sa prospection : Comment vais-je prospecter ?

Prospection par téléphone
Prospection par courrier
Prospection par mail
Prospection par rendez-vous
Prospection par démarchage
Autres prospections

Préparer sa prospection : Quel angle d'approche ?

Quel produit mettre en avant ?
Quel discours ?
Quel moyen ?
Quels supports de communication ?

Préparer sa prospection : Comment éviter les barrages ?

Barrages d'autres interlocuteurs : assistants, secrétaires
Freins de votre interlocuteur
Pièges divers
Bonnes pratiques

Atelier : Préparer un scénario de prospection par téléphone / mail / rendez-vous

Préparer sa prospection : tester son scénario

Faire valider son scénario par d'autres commerciaux
Tester auprès de cibles secondaires
Affiner le scénario

Préparer sa prospection : travailler son image

Quelle image vous donnera le plus de chance de réussir ?
Trouver la présentation physique adéquate
Soigner sa voix
Erreurs à éviter

Préparer sa prospection : travailler son mental

La concentration
Les images positives
Confiance
Gestion des distractions
Apprentissage continu
Engagement

Atelier : lister des images positives pour vous même

Planifier la prospection

Organisation générale
Phase de phoning
Phase de compte-rendu
Phase de rendez-vous
Débrief avec supérieurs

Exemples de prospection téléphonique

Exemples réussis
Erreurs fréquentes
Timing des appels
Gestion de la conclusion
Exemple de tableaux de bords de suivi
Atelier : Simulation d'appels et debrief en groupe

Exemples de rendez-vous

Exemples réussis et bonnes attitudes
Présentation de produit

Ecoute du prospect et interrogation

Erreurs fréquentes

Timing

Conclusion

Exemple de compte-rendu

Atelier : Simulation de rendez-vous et debrief en groupe

Conclusion du plan de prospection

Difficultés rencontrées en prospection

Résultats Obtenus

Adaptation du plan de prospection

Méthodologie globale

Définir la cible

Définir le message

Etablir un scénario

Tester

Réaliser le scénario

Critiquer

Ré-adapter

Mesurer les résultats

Atelier : produire plusieurs scénarios de prospection sur des cibles différentes

Conclusion