

## DATA EVO

11 avenue De la Baltique  
91140 Villebon- sur-Yvette  
Email : data-evo@hotmail.com  
Tel : +33615981524



### PROSPECTER ET GAGNER DE NOUVEAUX CLIENTS Version 2024/2025

*Cette formation vise à maîtriser les compétences incontournables du négociateur technico-commercial : organisation, techniques. Les commerciaux dépasseront leur peur du NON et révéleront leur âme de chasseur en maîtrisant les subtilités d'une prospection réussie au téléphone, à distance et en face-à-face.*

**Durée :** 14.00 heures (2.00 jours)

#### Profils des apprenants

- Tout public
- Commerciaux
- Technico-commercial

#### Prérequis

Avoir une connexion internet stable et un ordinateur

#### Accessibilité

Merci de contacter notre référente pédagogique et handicap pour évaluer notre capacité à vous accueillir :  
Mme Ouahida SZARATA 06 51 375 974 - Mail boualem337@gmail.com

#### Délais d'accès

2 semaines

#### Modalités

Formation présentielle dans nos locaux situés au 11 avenue de la Baltique 91140 Villebon sur Yvette  
Formation en classe virtuelle : skype, google meet, teams

#### Qualité et indicateurs de résultats

- Nombre de participants
- Nombre d'abandon
- Taux satisfaction

## DATA EVO

11 avenue De la Baltique  
91140 Villebon- sur-Yvette  
Email : data-evo@hotmail.com  
Tel : +33615981524



### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Organiser sa prospection
- Obtenir des rendez-vous de prospection organisés
- Réussir le premier entretien prospect en face-à-face ou en visio
- Donner envie aux prospects de changer de fournisseur
- Assurer le suivi de sa prospection

### CONTENU DE LA FORMATION

#### MODULE 1 ORGANISER SA PROSPECTION

- Définir ses cibles.
- Constituer son fichier de prospection.
- Déterminer le potentiel et l'accessibilité des prospects.
- Choisir ses moyens de prospection : approche directe : mailing, téléphone, e-mailing ; approche indirecte : salons, conférences, webinars, recommandation, essai gratuit.

Ateliers pratiques : mes outils de prospection.

#### Module 2 Obtenir des rendez-vous de prospection qualifiés

- Qualifier ses interlocuteurs.
- Franchir les différents barrages.
- Accrocher l'intérêt de l'interlocuteur.
- Rebondir sur les objections courantes.
- Accepter le refus... pour mieux revenir.
- Utiliser LinkedIn pour obtenir des rendez-vous : améliorer sa visibilité grâce à son profil ; trouver ses cibles client ; susciter l'intérêt en ligne.

Mise en situation Entraînements à la prise de rendez-vous.

#### MODULE 3 REUSSIR LE PREMIER ENTRETIEN PROSPECT EN FACE-A-FACE OU EN VISIO

- Réussir le premier contact par des comportements appropriés.
- Accrocher l'intérêt du prospect.
- Questionner pour comprendre les besoins explicites et implicites.
- Engager vers l'action : argumenter pour convaincre.
- Conclure positivement l'entretien, quelle que soit l'issue. Mises en situation sur le face-à-face de prospection.

## DATA EVO

11 avenue De la Baltique  
91140 Villebon- sur-Yvette  
Email : data-evo@hotmail.com  
Tel : +33615981524



### **MODULE 4 ASSUREZ LE SUIVI DE SA PROSPECTION**

- Mettre en place un plan de prospection.
- Créer un rythme de prospection.
- Établir un plan de relance et de suivi.
- Saisir toutes les occasions de rester dans le paysage du prospect.
- Faire de chaque client un apporteur d'affaires.

**Construction de son plan de prospection.**

### **DERNIER APRES -MIDI**

- Mise en œuvre en situation de travail
- Vidéos et débriefing collectif
- Entretiens individuels à la demande pour conseils et difficultés particulières

## **ORGANISATION DE LA FORMATION**

### **Équipe pédagogique**

Mme Ouahida SZARATA sera votre référente pédagogique et handicap ; elle est joignable au 06 51 37 59 74 en cas de besoin. Vous serez également accompagné par une équipe de formateurs experts dans leurs domaines.

### **Moyens pédagogiques et techniques**

- Book de formation.
- Exposés théoriques (powerpoint)
- Mises en situation
- Sketchs
- Démonstrations du formateur
- Quizz
- Entraînements, enregistrés ou filmés, sur les moments forts de la prospection et debriefs personnalisés du formateur.
- Outils pratiques pour optimiser sa prospection.
- Livret d'accueil des apprenants
- Vidéo projecteur, Écran, Paper board , crayons
- Feuilles de présence.

### **Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation**

- Mises en situation et QCM

**Prix : 825.00 HT**