

Objectifs

- Identifier toutes les sources de prospects
- Maîtriser l'approche client en face-à-face
- Réaliser efficacement de la prospection directe et téléphonique
- Décrocher des rendez-vous

Méthodes

- Exercices individuels
- Jeux de rôle
- Simulations vidéos
- Apports théoriques et échanges

Trouver des clients en prospection directe et par téléphone

Les différentes sources de prospects

→ *Savoir où trouver des prospects*

- Le troc des trucs
- Les niches et les sources
- Savoir exploiter toutes les solutions à sa disposition

L'accroche en face-à-face

→ *Susciter l'intérêt et la curiosité*

- La communication verbale et non verbale
- Adopter le bon comportement ! les 4 premiers...
- Écouter, questionner et reformuler pour garder la maîtrise
- Faire exprimer le besoin et prendre des rendez-vous.

La prospection téléphonique

→ *Réaliser des appels sortant*

- Les investigations, l'organisation
- La technique de l'enquête
- Les fondamentaux de la communication appliqués au téléphone.
- Susciter l'intérêt et savoir décrocher un rendez-vous.

Plan d'action

→ *Préparer l'après formation.*

- Repérer ses points forts et points à améliorer et décrire les modalités de réalisation des points à améliorer.



2 jours

