

Prospecter pour gagner de nouveaux clients

EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE >> Vente et négociation

Objectifs

Maîtriser les méthodes utiles pour préparer et organiser sa prospection. Capter son interlocuteur par les techniques de communication rapide. Préparer ses scénarios et optimiser chaque prise de contact. Gérer ses actions de prospection dans le temps et les mesurer

Vous allez apprendre à

Identifier son style de communication et son impact sur les clients

Découvrir les 4 styles de communication DEFI.
Découvrir son style de communication privilégié.
Repérer ses points forts et axes de progrès.
Présentations individuelles filmées. Autodiagnostic et débriefe de son style de communication

Identifier le style de communication et les besoins relationnels de ses clients

Repérer le style de communication de ses clients.
S'appuyer sur les différents indices :
mots, gestes, mode de décision, comportement en situation de stress.
Repérer rapidement le besoin relationnel de chaque client.
Entraînement : entrer en relation et s'adapter

Adopter un mode de communication efficace à chaque étape de la vente

Adapter son mode de communication à chaque client.
Développer des relations efficaces grâce à l'empathie et à la synchronisation.
Convaincre en utilisant les effets persuasifs appropriés au client.
Adapter son traitement des objections au besoin du client.
Utiliser la technique de conclusion adaptée.

Prévenir et gérer les situations de tension

Identifier ses comportements sous stress.
Comprendre l'origine de l'incompréhension entre soi et son client.
Savoir retrouver un mode de communication satisfaisant pour la relation commerciale.

2 jours

Déroulement programme	Public	Pré requis
Faire l'état de son portefeuille actuel. Identifier les secteurs géographiques à prospecter. Recenser les typologies d'entreprise à contacter. Inventorier les outils. Créer un fichier de prospects.	Commerciaux, technico-commerciaux, chargés de prospection, assistants commerciaux.	Aucun

Modalité d'évaluation	Suivi de l'action et appréciation des résultats
Mise en situation	Attestation de formation Avis client

Délai d'accès	Tarifs
Compris entre 15 jours et 2 mois en fonction de la disponibilité de nos formateurs et des salles.	Les tarifs sont consultables sur notre site : www.csinfoformation.com pour les prix publics.



Si vous êtes en situation d'handicap, nous sommes à votre écoute afin d'étudier les adaptations possibles à cette formation.



Plan d'accès ou modalités de visio transmis lors de la convocation.

CSINFO FORMATION
 89 route de la Noue
 Port de Limay
 78520 LIMAY
 01.76.21.68.40 / 01.34.77.81.20
service-formation@cs-info.com

