



# PROGRAMME : REALISER DES ACTIONS EFFICACES EN PROSPECTION

## OBJECTIFS DE FORMATION

- Apprendre à déterminer les objectifs de votre prospection dans le cadre de la stratégie commerciale de votre entreprise.
- Savoir organiser et bâtir votre plan de prospection.
- Mettre en place une prospection efficace en utilisant les outils, les méthodes et techniques appropriés.

## PUBLICS CONCERNES

Commerciaux terrain et sédentaires.

## PRE REQUIS

Aucun

## DUREE : 2 Jours

2 jours soit 14 Heures + 1 heure de visioconférence à 45 jours du stage + un accès à la plateforme collaborative pendant 3 mois.

## Programme détaillé :

### Déterminer les objectifs de votre prospection dans le cadre de la politique commerciale de votre entreprise.

Comprendre la stratégie de développement de votre entreprise.  
Rechercher de nouveaux clients, foisonner sur les comptes.  
Comprendre les notions de domaines d'activités stratégiques, de cibles avec la matrice Swot.  
Comment rechercher des informations sur le marché et sur la clientèle potentielle de vos produits et services ?

### Savoir organiser la prospection et bâtir votre plan de prospection physique ou téléphonique

Préparer votre prospection en déterminant le contexte, les objectifs, les cibles, le pitch Produits/Services pour booster vos offres.  
Structurer votre argumentaire avec la méthode des 5 C.  
Présenter une proposition claire en la personnalisant tout en sachant gérer le temps : savoir écouter votre client, découvrir ses besoins, répondre à ses questions pour détecter des opportunités de ventes complémentaires.

### Mettre en place une prospection efficace en utilisant les outils, méthodes et techniques appropriés

Savoir trouver, utiliser et gérer les fichiers, les bases de données y compris sur les réseaux sociaux.  
Mener des actions de relances et les programmer.  
Mettre en place un suivi régulier des prospects.  
Rédiger les synthèses et tableaux de bord pour améliorer votre plan de prospection après chaque campagne.

*Bâtir votre plan de progression en vue du suivi post formation.*

# PROGRAMME : REALISER DES ACTIONS EFFICACES EN PROSPECTION

## INTERVENANT

Consultant en action commerciale, spécialiste des actions de prospection.

## DELAI D'ACCES

### Formation Intra-entreprise :

Toutes nos formations sont réalisables à la date qui vous convient

### Formation Inter-entreprise :

Consultez le calendrier joint ou connectez-vous sur notre site. [www.activpartners.com](http://www.activpartners.com)

Contactez-nous au : 01 44 72 86 85

Ou par mail :

[inscription@activpartners.fr](mailto:inscription@activpartners.fr)

## TARIF

### Tarif inter-entreprise :

1140€ HT

### Formation individualisée :

1350€ HT/ jour

### Tarif intra-entreprise :

Devis sur mesure, nous contacter

## ACCESSIBILITE

La formation est accessible aux personnes handicapées sans discrimination. Pour toute demande particulière, des aménagements peuvent être mis en place pour accueillir, dans des conditions propices à leur réussite, les personnes en situation de handicap.



## Programme détaillé :

### METHODES FILMS ET SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Élaboration de guides et de plans de prospection.

Echanges d'expériences.

Exercices pratiques.

Simulations d'entretiens de prospection.

### MODALITES D'EVALUATION

Test amont.

Test final.

Remise d'une attestation de compétences en fin de formation.

**ATOUT +**  
**Fiches pratiques.**  
**Matrice d'organisation des actions.**  
**Stratégies de prospection**