EXPERTISME
Organisme de formation

Directions Commerciales

FORMATION PROSPECTER ET GAGNER DE NOUVEAUX CLIENTS

Satisfaction de nos apprenants en 2023 : 98%
Taux d'assiduité : 100%

Formez-vous selon vos disponibilités ! Vous proposez **3 dates au choix** et votre formateur vous confirme la date souhaitée.

En présentiel dans votre entreprise, dans l'un de nos **20 centres de formation** ou en **distanciel par visioconférence.**

Niveau : Initiation, Avancé, Expert

Référence :DC-6808
Durée : 14 heures soit 2 jours
Tarif formation individuelle : 3640 € HT / Personne
Tarif Intra-Entreprise à partir de 4 Collaborateurs : Demandez un devis

Vous avez des questions sur cette formation ?
Contactez nos conseillers au : 01 42 66 36 42 du lundi au vendredi de 9h00 à 19h
ou par email formation@expertisme.com

Votre parcours de formation :
>> Découvrez-le étape par étape

Contexte de la formation prospection commerciale : Prospecter et Gagner de nouveaux clients

Vous souhaitez améliorer vos techniques de ventes et de prospection commerciale ?

Le contexte commercial moderne présente de nombreux défis pour la prospection. Les habitudes d'achat des clients ont évolué avec l'essor du numérique, et les entreprises doivent s'adapter à des canaux de

communication multiples, tels que les réseaux sociaux, les emails, les campagnes publicitaires en ligne, etc.

En outre, la concurrence est souvent féroce, et il est crucial pour les professionnels de la prospection de se démarquer en offrant une proposition de valeur convaincante.

Vous souhaitez acquérir de nouveaux clients en améliorant vos pratiques de prospections ?

La prospection et l'acquisition de nouveaux clients est un enjeu majeur pour toutes les entreprises, quel que soit leur secteur d'activité. Cependant, cela peut s'avérer être un véritable défi pour les commerciaux et les responsables de ventes.

Cette formation proposée par ***Expertisme***, Organisme de formation certifié Qualiopi aborde des sujets tels que la définition d'une stratégie de prospection efficace, l'identification de la cible idéale, la mise en place d'un plan d'action, la gestion de la relation client, permettant d'atteindre leurs enjeux comme développer une vision à la fois macro et micro de son activité, et élaborer et mettre en place les outils d'analyse, de gestion, d'organisation et de prise de décision au bon pilotage de son activité.

La formation aborde des sujets variés pour aider les participants à réussir leur prospection.
Ils apprendront à identifier leur public cible, à construire des messages de vente percutants, à utiliser des techniques de communication efficaces pour établir un contact avec les prospects et à gérer les objections.

Ils seront également initiés aux nouvelles approches de prospection digitale, notamment l'inbound marketing et le content marketing, qui permettent d'attirer naturellement des clients potentiels vers l'entreprise.

N'attendez plus pour rejoindre cette formation, proposé par notre Formateur Expert Métier, et attirez de nouveaux clients pour votre entreprise en améliorant vos pratiques commerciales !

À qui s'adresse cette formation ?

Cette formation s'adresse aux Commerciaux terrain B2B et B2C

Objectifs de la formation

- Analyser son secteur
- Organiser son activité commerciale

Programme de la formation

1. CONNAÎTRE SON SECTEUR ET SON MARCHÉ

- Identifier les spécificités du secteur/les informations sectorielles à maîtriser (comportements des acteurs du marchés, pratiques commerciales, circuit de distribution, taux de marges, modalités d'achats, les appuis pour vendre, saisonnalités, actualités, …)
- Analyser ses forces et ses faiblesses
- S'interroger sur les axes de développement potentiel
- Établir un diagnostic de son secteur et conclure sur les bonnes pratiques à adopter pour rester dans ce dynamisme

2. ANALYSER SON PORTEFEUILLE CLIENT

- Cartographier les différents types de clients (nombre de clients, taille de l'entreprise, CA global, volume et rythme des commandes, taux de marge, qualité de la relation client, taux de succès probable, potentiel de développement, …)
- Analyser ses forces et ses faiblesses
- Identifier les opportunités de développement
- Établir un bilan des 1ères pistes à envisager pour mieux gérer son portefeuille clients dans la durée

3. PILOTER SON ACTIVITÉ ET SES PRIORITÉS

- Identifier les informations nécessaires/indicateurs à l'organisation et à la prise de décision
- Croiser ses informations avec les objectifs à atteindre (quantitatifs, qualitatifs, court/moyen/long termes)
- Établir son tableau de bord de suivi d'activité
- Arbitrer et déterminer sa stratégie commerciale opérationnelle

4. CONCLURE

- Identifier les apports pratiques de ces 2 journées
- Faire son bilan et son plan d'actions personnelles

Version 3. Mise à jour le 01/01/2023
© EXPERTISME - Groupe SELECT® 2023 Tous droits réservés. Les textes présents sur cette page sont soumis aux droits d'auteur.

Pré-requis

Être muni d'un ordinateur relié à Internet, possédant une caméra, un micro et un haut parleur.

Points forts de la formation

- Votre plan pédagogique de formation sur-mesure avec l'évaluation initiale de votre niveau de connaissance du sujet abordé
- Des cas pratiques inspirés de votre activité professionnelle, traités lors de la formation
- Un suivi individuel pendant la formation permettant de progresser plus rapidement
- Un support de formation de qualité créé sur-mesure en fonction de vos attentes et des objectifs fixés, permettant un transfert de compétences qui vous rende très rapidement opérationnel
- Les dates et lieux de cette formation sont à définir selon vos disponibilités
- Animation de la formation par un Formateur Expert Métier
- La possibilité, pendant 12 mois, de solliciter votre Formateur Expert sur des problématiques professionnelles liées au thème de votre formation
- Un suivi de 12 mois de la consolidation et de l'évolution de vos acquis.

Approche Pédagogique

L'approche pédagogique a été construite sur l'interactivité et la personnalisation : Présentation illustrée et animée par le Formateur Expert, partage d'expériences, études de cas, mise en situation réelle.
Tous les supports sont fournis par support papier, mail ou clé USB à chaque stagiaire.

Méthodologie pédagogique employée :
Chaque formation en présentiel ou en distanciel est animée par un Formateur Expert Métier sélectionné selon ses compétences et expériences professionnelles. Apport d'expertise du Formateur, quiz en début et fin de formation, cas pratiques, échanges d'expérience. Accès en ligne au support de formation.

Modalités employées et évaluation :
Évaluation et positionnement lors de la définition du plan pédagogique avec le ou les stagiaires. Un QCM est soumis aux stagiaires le dernier jour de la formation pour valider les acquis. Une correction collective est effectuée par le Formateur. Un bilan de fin de stage à chaud est organisé entre le Formateur et le ou les stagiaires pour le recueil et la prise en compte de leurs appréciations. Une attestation de fin de stage est remise aux stagiaires.

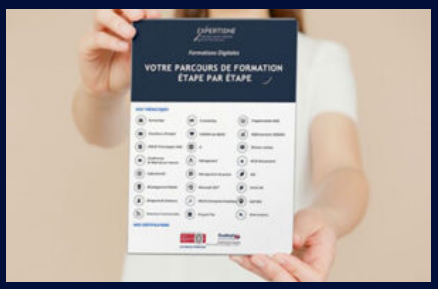
Accessibilité

Toute demande spécifique à l'accessibilité de la formation par des personnes handicapées donnera lieu à une attention particulière et le cas échéant une adaptation des moyens de la formation.

Public en situation de handicap, contactez notre référent handicap au 01 42 66 36 42.

Formateur

Nos Formateurs sont des Experts Métiers intervenants sur les prestations inhérentes sur la thématique de la formation. Ils réalisent les audits et co-construisent l'offre et le déroulé de la formation avec l'Ingénieur Pédagogique avant validation par le Responsable Pédagogique. Ils sont sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques et leurs expériences dans la formation pour adultes.



Votre parcours de formation en détail :
>>Découvrez-le étape par étape

VOUS AVEZ DES QUESTIONS SUR CETTE FORMATION ?
>> Contactez nos conseillers au : 01 42 66 36 42 du lundi au vendredi de 9h00 à 19h
>> ou par email : formation@expertisme.com
>> ou par le formulaire : https://www.expertisme.com/contact/

VOUS SOUHAITEZ VOUS INSCRIRE ? : https://www.expertisme.com/devis-formation-digitale/

Consultez notre site pour plus d'informations : www.expertisme.com/formations/
Lien vers la formation : https://www.expertisme.com/formations-digitales/formation-prospecter-et-gagner-de-nouveaux-clients/