

Maitriser les techniques de prospection (VI du 15/06/2021) (Valant objectif professionnel)

Intervenant

Bruno Leiner-Franchi
+ 33 674 892 286

brunoleiner@bflevolution.fr

Consultant-formateur indépendant, certifié ICPF niveau confirmé (Leadership, performance commerciale, expérience client)
Coach professionnel certifié ICPF niveau agréé (efficacité professionnelle)

Intervenant handicap

Bruno Leiner-Franchi
+33 674 892 286

brunoleiner@bflevolution.fr

Durée

2 jours soit 14 heures pédagogiques en présentiel ou en distanciel
Option d'une journée REX de 7h pédagogiques à M+4

Horaires

09h00 – 17h30
modulables

Participants Groupe de 3 à 6 stagiaires, en session INTRA programmée à l'issue d'un entretien préalable ou d'une réunion préalable d'information

Lieu :

Sur le site du client en présentiel ou en distanciel, ou tout autre lieu, aux normes ERP et accessibilité aux Personnes à Mobilité réduite & aux Personnes en situation de Handicap

Répartition du temps

Théorie : 30 %
Pratique : 70 %

Modalité et délais d'accès :

Ils sont à valider et à confirmer lors d'un entretien préalable (téléphonique/visio ou réunion) avec l'intervenant

Tarif : à partir de 1450 € HT la journée

Objectif de développement des compétences professionnelles :

- ✓ Découvrir et comprendre les enjeux du Social Selling
- ✓ Maîtriser les étapes clés d'une prospection
- ✓ Développer une communication à fort impact
- ✓ Piloter ses opérations de prospection
- ✓ Acquérir les bonnes pratiques et les bons réflexes comportementaux

Public concerné et prérequis :

- ✓ Tout commercial avec au moins 6 mois d'ancienneté dans sa fonction commerciale
- ✓ Maîtriser le socle de compétences selon l'article D 6113-30
https://www.legifrance.gouv.fr/codes/article_lc/LEGIARTI000038024722

Modalités d'évaluation :

- ✓ Evaluation diagnostique (commanditaire & participants)
- ✓ Evaluation à chaud à l'issue de la session
- ✓ Evaluation à froid à M+6
- ✓ Bilan & CR fin de formation
- ✓ Enquête de satisfaction

Techniques pédagogiques :

- ✓ Co-active : Mises en situation avec vidéo + feedback sous forme d'atelier co-développement, & Workshop
- ✓ Interrogative : Tests
- ✓ Expositive : Outils (Smart, Johari, Eisenhower, DISC...)

Programme de formation et de développement des compétences professionnelles :

- ✓ Découvrir le Social Selling
 - Définir le Social Selling et l'univers des réseaux sociaux
 - Découvrir LinkedIn
 - S'approprier les techniques efficaces pour construire un profil
- ✓ Développer son efficacité dans la prospection
 - Se connaître pour être efficace dans une démarche de prospection
 - S'intéresser à son prospect
 - S'approprier une excellence relationnelle
- ✓ Se préparer à prospecter
 - Se fixer des objectifs et organiser son suivi
 - Préparer son argumentaire
 - Développer une communication assertive
 - Savoir se présenter en moins d'une minute
- ✓ Grandir par la prospection
 - Piloter son action de prospection
 - Dresser un bilan de son activité
 - Mettre en place le plan d'action adapté
- ✓ Savoir rester maître de soi dans toutes circonstances
 - Gérer les entretiens téléphoniques difficiles
 - Savoir accueillir et traiter les objections

A l'issue de la session, les participant se seront approprié les différentes techniques de prospection. Ils seront en mesure de mener des campagnes de prospection efficaces

BFL Evolution