



# La prospection à distance

## Durée

2 jours (14h)

## Prérequis

Aucun

## Public visé

Commerciaux

## Nombre de stagiaires

12 maximum

## Date(s) et Lieu de formation

Marseille

15 et 16/06/2020

Lyon

16 et 17/03/2020

Paris :

27 et 28/04/2020

## Objectifs de la formation

Face à des interlocuteurs de plus en plus exigeants, la démarche de prospection requiert l'intégration des nouvelles approches et la professionnalisation de la relation client à distance.

Ce module vous permettra d'acquérir les compétences et les comportements qui augmentent les résultats.

## Méthode pédagogique

Les concepts, outils, grilles de lecture, techniques et tactiques seront mis en application à travers une mise en situation réelle des participants sur la base de leur fichier de prospection.

## Programme :

### 2 jours en continu

#### **Jour 1 : Le Phoning**

- Organiser sa campagne : outils, fichier, argumentaire, objections potentielles, objectifs.
- Mise en situation : prospection, actions correctives, analyse des résultats, statistiques.

#### **Jour 2 : Social selling**

- Définition, chiffres clés et bénéfices réels du social selling.
- Créer et/ou optimiser son profil LinkedIn par l'interaction
- Promouvoir efficacement son offre : objectifs, cibles, ligne éditoriale.

## Capacités opérationnelles acquises

- Préparer et mener sa prospection commerciale à distance
- S'approprier l'usage du téléphone et le social selling.

## Modalités d'évaluation d'atteinte des objectifs

Evaluation par le formateur

## Formalisation à l'issue de la formation

Attestation de formation remise au stagiaire