



Prospection à distance

L'approche client 2.0 pour la vente de solutions bureautiques

Référence
NegoPro01

Durée
2 jours (14 heures)

Modalités de formation
En présentiel ou à distance (le distanciel n'est toutefois pas recommandé).
Possibilité de sessions mixtes synchrones.

Public
Commerciaux, chargés d'affaires dans le secteur de l'informatique, des solutions d'impression ou du réseau et de l'IT

Prérequis
Aucun

Modalités pédagogiques
Démonstrations
Cas pratiques, mises en situation
Synthèse
Validation des acquis

Certification
Certification
NEGOCIANCE

Descriptif

Cette formation vise à optimiser la prospection, le développement du portefeuille prospect et clients en utilisant les TIC mais également les méthodes traditionnelles et notamment le phoning. Le parcours est adapté au secteur de la vente de produits et solutions de l'environnement du bureau et ses particularités (BtoB, technicité, réglementation)

Objectifs pédagogiques - compétences visées

- Développer un plan de prospection à distance et digital
- Maîtriser le langage et les mots clé au téléphone
- Optimiser son image sur les réseaux sociaux
- Utiliser les réseaux sociaux en approche commerciale
- Analyser ses résultats et corriger la démarche commerciale

Positionnement / Individualisation

Un test de positionnement sur les connaissances et compétences requises ou visées en matière d'utilisation des TIC et de gestion de la démarche commerciale est réalisé en démarrage de session.

Le programme est ensuite adapté en fonction du niveau de chaque stagiaire (temps consacré aux démonstrations et/ou à la mise en pratique personnalisée) et des groupes peuvent être constitués pour favoriser l'échange et le partage de méthodes.

Programme synthétique

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.

Modalités de suivi et d'évaluation

Évaluation des connaissances en cours de formation et certificat de fin de formation.
Évaluation du parcours et du formateur par les stagiaires en fin de formation.

Programme mis à jour le 12 septembre 2023