

En résumé

Êtes-vous à la recherche de moyens pour attirer de nouveaux clients ?

Cette formation présente des techniques simples mais efficaces que vous pouvez facilement mettre en œuvre. De l'analyse de votre portefeuille client à l'entretien avec vos prospects, elle vous fournit tous les outils nécessaires pour mener à bien votre stratégie commerciale.

Objectifs :

- Adapter ses méthodes de prospection à un contexte particulier.
- Appliquer des techniques de prospection et de relance clients / prospects.
- Contre les objections des prospects.
- Définir et atteindre ses objectifs de prospection.

Prérequis :

Aucun prérequis nécessaire pour suivre cette formation.

Participants :

Assistant(e) commercial(e), technico-commercial(e), commercial(e) souhaitant prospecter avec efficacité.

Effectifs :

L'effectif maximum est de 12 personnes.

Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, spécialisé dans le domaine de la vente et de la commercialisation.
Tous nos consultants formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Le contenu

1. Prospection et relance à distance

- Analyser la situation actuelle et le portefeuille.
- Préparer son action de prospection / relance et définir les bons objectifs.
- Adapter ses supports de prospection (visio / plateforme / téléphone).
- Savoir présenter son offre avec un CAP : Caractéristique Avantage Preuve.
- Franchir les barrages avec méthode : standards, secrétariats.
- Lever les objections dans un contexte de crise économique et / ou sanitaire.

370 €
Net de taxe par personne

T3 PROSCLIENT 21-D24

 1 jour, soit 7 heures

 Formation avec mobile learning intégré

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

- lun 06 oct 2025



2. Les techniques de prospection en contexte de crise

Définir ses objectifs.

Mettre en place les bonnes techniques pour arriver à ses objectifs :

Construire une trame et des scénarii.

Adapter son mode de communication (mots, ton, non-verbal).

Travailler son écoute active.

Option : Un accompagnement peut être proposé à la suite de cette formation collective

Nous consulter.



Méthodes, moyens et suivi

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés. Les analyses et les études de cas se feront à partir de documents issus de différentes entreprises et de différents secteurs. Des bilans et comptes de résultat apportés par les participants pourront également être utilisés.

Cette formation est accompagnée d'un module de mobile learning gamifié " *Découverte client*" accessible en ligne pendant 2 mois.

L'objectif du mobile learning est de compléter la formation en face à face ou à distance via des activités courtes, ludiques et engageantes depuis un smartphone, une tablette ou un pc où vous voulez et quand vous voulez.

L'assimilation des notions est favorisée par un format court, répété et surtout gamifié, sur une période de temps déterminée. Cette gamification est particulièrement efficace pour favoriser l'apprentissage. C'est l'ancrage mémoriel assuré.

Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situations, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Une évaluation des acquis sera réalisée par le formateur.

Elle permettra d'attester de l'acquisition des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

Suivi de l'action

Une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.

Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.

