



TRAINING 4 SUCCESS

# CYCLE DE FORMATION POWER UP : Vendeur d'élite - 1er contact Prospection et prise de rdv

(MOD\_2021113)

## PRE-REQUIS :

- Avoir suivi le cycle de formation PowerUp

## TARIF :

- Intra-entreprise : 1600 € HT
- Inter-entreprises : *nous consulter*

## ACCESSIBILITE PMR :

- Nos locaux sont accessibles et adaptés aux personnes à mobilité réduite. Un référent pédagogique (Valérie LESIEUX) est à votre disposition pour tous aménagements pédagogiques et matériels liés à votre formation

## OBJECTIFS VISES :

- Maîtriser les techniques de pour préparer une prospection efficace
- Qualifier les données d'entrées
- Mener efficacement une campagne de prospection

## PUBLIC VISE :

- Tout public

## METHODES PEDAGOGIQUES UTILISEES :

- Paperboard
- Ordinateur
- Vidéo
- Echanges de pratiques
- Jeux challenges

## DUREE :

- 1 jour soit 7 heures

## VALIDATION DE LA FORMATION :

- QCM

## REFERENT PEDAGOGIQUE :

- Sylvain Caron

## PROGRAMME

### 1. Organiser sa prospection

- Définir ses cibles.
- Constituer son fichier de prospection.
- Déterminer le potentiel et l'accessibilité des prospects.
- Choisir ses moyens de prospection :
  - ✓ Les techniques d'approche directe : mailing, téléphone, e-mailing ;
  - ✓ Les techniques d'approche indirecte : salons, conférences, webinars, recommandation, essai gratuit ;
  - ✓ Les réseaux sociaux. Ateliers pratiques : mes outils de prospection.

### 2. Obtenir des rendez-vous de prospection qualifiés

- Qualifier ses interlocuteurs.
- Franchir les différents barrages.
- Accrocher l'intérêt de l'interlocuteur.
- Argumenter le bénéfice du rendez-vous.
- Rebondir sur les objections courantes.
- Accepter le refus... pour mieux revenir à la prise de rendez-vous téléphoniques.

### 3. Réussir le premier entretien prospect en face-à-face

- Réussir le premier contact par des comportements appropriés.
- Accrocher l'intérêt du prospect.
- Questionner pour comprendre les besoins explicites et implicites.
- Engager vers l'action : argumenter pour convaincre.
- Conclure positivement l'entretien, quelle que soit l'issue. Mises en situation sur le face-à-face de prospection.

### 4. Assurer le suivi de sa prospection

- Mettre en place un plan de prospection.
- Créer un rythme de prospection.
- Établir un plan de relance et de suivi.
- Saisir toutes les occasions de rester dans le paysage du prospect.
- Faire de chaque client un apporteur d'affaires. Construction de son plan de prospection.



Référent handicap :  
Valérie LESIEUX –  
06.79.77.37.45

Training 4 Success  
660 bis Route d'Amiens – Bat 1 – CS54007  
80040 AMIENS Cedex  
[contact@t4s.fr](mailto:contact@t4s.fr)  
03 61 19 97 34

