

Réussir sa prospection commerciale

Ce stage permet de se poser les questions essentielles sur l'offre proposée par l'entreprise, sur la présentation qui en est faite et sur les actions à engager. La préparation et l'organisation d'une action commerciale représentent 70% du succès final ! il est donc essentiel d'y consacrer du temps...



ETRE EFFICACE POUR TROUVER DES CLIENTS



1 Objectif de la formation

- Elargir son marché par une **action** commerciale performante.
- Gagner en efficacité et générer des économies.

2 Programme

- **Percevoir la nécessité de la prospection commerciale**
Les phases clés de la prospection commerciale
La productivité des actions commerciales
- **Construire une offre claire et précise**
Savoir présenter son métier, son expertise, ses produits et/ou services
Se mettre à la place du client
- **Identifier ses clients potentiels**
Définir la clientèle et l'offre qui lui convient
Trouver le bon interlocuteur
- **Etablir une stratégie de communication**
L'impact du nom commercial, du logo, de l'enseigne
Elaborer les documents commerciaux selon leur utilisation future
- **Planifier son action commerciale**
Se fixer des objectifs commerciaux et définir ses priorités
La planification et le suivi des actions

3 Public concerné

Tout créateur ou repreneur d'entreprise désirant mettre en œuvre **une démarche commerciale adaptée à son environnement concurrentiel**

4 Modalités pédagogiques

- animateur spécialisé en actions commerciales et techniques de vente de l'entreprise artisanale.
- Exercices pratiques, étude de cas et supports de formation.

5 Durée

1 jour

Pour aller plus loin...

- « Mieux communiquer pour mieux vendre »
- « Booster son chiffre d'affaires grâce à des outils de communication efficaces »
- « Construire et vendre un devis »
- « Savoir convaincre au téléphone »