

## PROGRAMME DE FORMATION

### L'art de la prospection

#### Présentation de la formation

La prospection compte parmi les principales missions d'un commercial. En effet, c'est une étape indispensable pour développer son portefeuille et accroître les ventes. Prospecter de nouveaux clients demande de l'audace, de la patience mais surtout des techniques et outils à maîtriser.

#### Objectifs de fin de formation

**À la fin de la formation, l'apprenant sera capable de :**

- Comprendre l'efficacité commerciale à court et long terme
- Préparer et optimiser le développement de son portefeuille efficacement
- Identifier et cibler les prospects pertinents
- Déterminer un plan d'actions pour la prise de contact

#### Publics visés et Prérequis

**Cette formation est destinée aux publics suivants :**

Toutes personnes ayant à gérer un portefeuille clients, force de vente terrain, responsable de portefeuille et conseiller clientèle.

**Les prérequis pour cette formation sont les suivants :**

Aucun prérequis

#### Positionnement avant la formation

Avant l'entrée en formation, le stagiaire devra répondre à une série de questionnaires permettant de déterminer son niveau de connaissance actuel ainsi que ses attentes individuelles. Les questionnaires seront envoyés directement par mail au stagiaire ou bien remis en main propre.

#### Objectifs et contenus pédagogiques de la formation

##### Jour 1

Matin

Comprendre les fondements de la performance commerciale

- L'efficacité commerciale à court et à long terme.
- Piloter la performance commerciale : organisation et communication.
- Comprendre la position marketing de ses produits/services.

**HORIZON FORMATIONS**

14 Rue Beau de Rochas 66330 CABESTANY

Mail : [contact@horizon-formations.fr](mailto:contact@horizon-formations.fr) – Tél : 06.52.10.19.20

N° d'enregistrement 76341210234 auprès de la Préfecture de la région Occitanie

Siret : 94844359300017 - Ape : 8559A

Version A – 04/05/2023

- Réaliser l'historique de ses clients et relations commerciales.
- Quelles sont les attentes de vos clients ?

Exercice : exercice en sous-groupe sur les attentes clients

Après-midi

Organisation de la prospection commerciale

- Définir et connaître ses cibles
- Construire un fichier prospects
- Évaluer le potentiel des prospects
- Établir son plan de prospection
- Choisir son moyen de prospection en fonction de la cible
  - o La prospection directe : terrain, téléphonique, mail
  - o La prospection indirecte : salons, web, réseaux d'affaires, recommandation

## Jour 2

Matin

La Prospection terrain

- Établir son plan de tournée
  - o Se préparer avant le départ sur le terrain : connaître les prospects visités
  - o Optimiser ses déplacements
- L'importance du premier contact
  - o S'adresser au bon interlocuteur
  - o Adopter la bonne attitude : le non verbal
  - o Le choix des mots

Exercice : mise en situation sur une visite de prospection en face à face

La Prospection téléphonique

- Préparer sa séance de phoning
- Savoir franchir les barrages
- Communiquer au téléphone
  - o Sourire et dynamisme
  - o Le choix des mots
  - o Capter l'attention
  - o Installer une réelle interactivité
- Programmer et réaliser les relances

Exercice : mise en situation d'une prospection téléphonique.

Après-midi

Obtenir un rendez-vous : la prise de contact

- Définir les objectifs de ma prospection
- Avoir un plan d'actions clair
- Construire son accroche
  - o Susciter l'intérêt de son prospect
  - o Ne pas trop en dire
  - o Répondre aux premières objections

Exercice : Préparer son accroche et anticiper les objections rencontrées

## Organisation de la formation

### Durée de la formation :

14 heures, 2 jours

### Dates et heures de la formation :

A définir

De 9h00-12h30 et 13h30-17h00

### Lieu de la formation :

A définir

### Rythme de la formation :

Continu/discontinu

### Mode d'organisation pédagogique :

Présentiel

## Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement mis en œuvre

### Moyens pédagogiques :

Moyens et méthodes pédagogiques : Sous forme de pédagogie active, la formation alternera théorie et pratique avec des exercices, des quiz, des cas concrets et mises en situation.

Supports : Un support de cours sera remis à chaque apprenant ainsi que des fiches récapitulatives à la fin de la formation (sous format digital)

### Moyens techniques :

Moyens mis à disposition : Salle équipée de tables et chaises, connexion internet, vidéoprojecteur ou projection des supports sur un écran LCD

Matériel requis : Apportez votre ordinateur

#### HORIZON FORMATIONS

14 Rue Beau de Rochas 66330 CABESTANY

Mail : [contact@horizon-formations.fr](mailto:contact@horizon-formations.fr) – Tél : 06.52.10.19.20

N° d'enregistrement 76341210234 auprès de la Préfecture de la région Occitanie

Siret : 94844359300017 - Ape : 8559A

Version A – 04/05/2023

### **Moyens d'encadrements :**

Formatrice spécialisée dans le domaine de la vente et de la négociation commerciale dans le secteur de la GMS au sein de PME et Grands Groupes. Supervision d'une équipe de force de vente externalisée.

### **Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats**

#### **Avant la formation :**

Quiz initial d'évaluation des connaissances sur la thématique  
Un entretien individuel avec le formateur pour déterminer les besoins

#### **Pendant la formation :**

Des exercices, quizz, QCM et mises en situation tout au long de la formation pour tester vos connaissances et évaluer votre progression.  
Feuille d'émargement par demi-journée ou relevé de connexion à signer par chaque stagiaire et par le formateur.

#### **Fin de la formation :**

Quiz final d'évaluation sur la thématique afin de vérifier l'acquisition correcte des compétences.  
Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation  
Remise d'une attestation d'assiduité individuelle pour les formations en présentiel et d'un relevé de connexion pour les formations en distanciel.  
Remise d'une attestation de fin de formation

### **Accessibilité aux personnes en situation de handicap**

Nous souhaitons que tout le monde puisse bénéficier et accéder à nos formations. C'est pourquoi, notre organisme de formation vous propose d'étudier les possibilités d'aménagement au cas par cas. Pour cela merci de contacter la Référente Handicap :  
Emilie MORTEVEILLE – emilie@horizon-formations.fr – 06.29.39.19.51

#### **HORIZON FORMATIONS**

14 Rue Beau de Rochas 66330 CABESTANY  
Mail : [contact@horizon-formations.fr](mailto:contact@horizon-formations.fr) – Tél : 06.52.10.19.20  
N° d'enregistrement 76341210234 auprès de la Préfecture de la région Occitanie  
Siret : 94844359300017 - Ape : 8559A  
Version A – 04/05/2023