## Prospection commerciale

## Pré-requis : aucun

## Objectif pédagogique :

Apprendre à prospecter de façon efficace, pour avoir des résultats.

### programme:

#### Comprendre la prospection commerciale

- Les enjeux de la prospection dans le cycle de vente
- Pourquoi prospecter ?
- Quel est l'objectif de la prospection commerciale ?
  Pourquoi ? Pour vendre quoi ? Un produit ? Un service ?
- Typologie des prospects : froids, tièdes, chauds.
- Les erreurs fréquentes à éviter.

#### Préparer sa prospection

- Définir son marché, sa cible et ses personas :
  - Qui prospecter? Particulier ou professionnel? Vente en B to C ou B to B?
- Construire et qualifier son fichier prospect.
- Fixer des objectifs réalistes et mesurables.
- Déterminer les canaux adaptés : téléphone, email, terrain, réseaux sociaux, événements.

#### Comment prospecter?

Les techniques et les outils de la prospection :

- Dans le dur
- Publipostage

- Prospectus dans les boîtes à lettres
- Affichage
- Mailing
- Phoning
- Stand dans les manifestations commerciales
- Google my business : se créer un compte professionnel, faire de la publicité,
- Réseaux sociaux :
  - Facebook : se créer un compte professionnel, faire de la publicité,
  - LindedIn : se créer un compte professionnel, faire de la publicité
  - Tik Tok : se créer un compte professionnel, faire de la publicité

Quand prospecter ? la périodicité ? le moment ?

Combien de prospects ? de contacts ? d'appels téléphoniques ? de rendez-vous? de contrats ?

Le taux de transformation. L'objectif chiffré.

## Méthodes pédagogiques :

- Apports théoriques
- Questions de réflexion

# Durée : une journée en formation individuelle

#### Les dates :

en inter : voir le planning

en intra: nous demander

#### Modalités d'évaluation :

Bilan pédagogique à la fin de la formation

Attestation de fin de formation délivrée

Accessibilité aux personnes handicapées : nous contacter

Tarifs: voir dans onglet tarifs

Nathalie HOURDEBAIGT 3 rue du Docteur Charles Nogaret 64270 SALIES DE BEARN

Mobile sur tout le sud de l'Aquitaine 64 et 40 : Pau, Oloron Sainte Marie, Mauléon, Saint Palais, Navarrenx, Sauveterre de Béarn, Orthez, Lacq, Artix, Mourenx, Salies de Béarn, Peyrehorade, Bayonne, Dax, Mont de Marsan, et l'ouest de Midi Pyrénées 65 : Lourdes, Tarbes,....

#### SIRET 799 174 354 00032

Code APE 8559A Formation continue d'adultes

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640444064 auprès du Préfet de la région Nouvelle Aquitaine

Organisme de formation certifié Qualiopi pour les actions de formation.