

Manager la prospection

Durée de la formation :

2 jours (14h)

Horaires de formation :

08h45 - 12h30 / 13h45 - 17h00

Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Public concerné :

Manager de centre d'appel

Objectifs :

Se perfectionner sur les techniques de prospection

Passer des appels en réels afin de toucher du doigt les difficultés potentielles.

Original : L'outil de simulation de la prospection où comment calculer son effort de prospection

Cours suivant :

Le plan d'action commercial

Marketing Opérationnel

Pour vous inscrire

Tel : 04 78 14 19 19

Email : amra.info@atoutmajeur-ra.com

Renseignement et planning des formations :

www.atoutmajeur.com

Module 1 : Préparer la prospection

Définir les objectifs, les cibles, les marchés dans le cadre de la politique commerciale de votre entreprise

Rechercher les prospects

Recherche de fichiers

Analyse, segmentation et tests

Préparer les argumentaires de vos commerciaux

Module 2 : Management de la prospection

Mettre en place les indicateurs de la performance

Etablir les cartographies de la prospection

Manager des équipes sur :

- objections prix
- objections disponibilité
- objections qualité

Module 3 : Comment motiver et coacher vos vendeurs

Comment valoriser l'acte de prospection

Travailler sur le coaching de l'individu

Comment aider un vendeur en échec

Module 4 : Comment animer des séances collectives

Organisation et structuration de la chasse

Préparer les arguments

Mise en place de la séance collective

Dynamisation et atteinte des objectifs

Méthodes et techniques pédagogiques

Études de cas

Préparation de scénario d'appels sortants

Mise en situation de coaching à tour de rôle sur des appels réels

Chaque participant formalisera son plan d'actions et de progression.