

## Prospecter et gagner de nouveaux clients

<https://www.estim-formation.com/formation-prospecter-et-gagner-nouveaux-clients>

### Objectifs de la formation

- Optimiser la réussite de la prise de rendez-vous téléphonique.
- Organiser son travail de prospection téléphonique, acquérir les méthodes d'argumentation, contrer les objections.
- Mesurer la qualité de sa prospection.

### Programme pédagogique

Organiser la prospection pour mieux cibler

- Identifier les clients à plus fort potentiel
- Qualifier les prospects.
- Préparer les fichiers et argumentaires adaptés, méthode réflexe
- Repérer le bon interlocuteur
- Bâtir son plan de prospection commerciale : Go / No go
- Ciblage et plan d'action
- Choisir ses priorités et définir ses objectifs

Préparer la prospection

- Définir les objectifs, le contexte, les enjeux
- Construire son accroche
- Etablir le rétro-planning

Technique de conduite : l'entretien de prospection (phases clés)

- Susciter immédiatement l'intérêt, donner envie d'être reçu
- Écouter pour découvrir les motivations et besoins du prospect
- Proposer et verrouiller le rendez-vous
- Garder l'initiative de la relance et de la suite à donner

Traitement des objections et des situations difficiles de la prospection téléphonique

- Franchir les barrages avec aisance
- Répondre aux objections spécifiques à la prospection
- Réagir au refus, à l'agressivité et préserver la relation

Mesurer les résultats

- Synthèse finale de la démarche de prospection
- Que vaut sa prospection ?
- Analyser ses échecs

### Prérequis et public cible

#### Prérequis de formation :

Ce programme de formation ne nécessite pas de pré-requis particulier.

Cette formation est ouverte à tous les publics.

### Modalité d'évaluation pédagogique

## **modalité d'évaluation pédagogique**

### **Évaluation des compétences acquises par les stagiaires :**

A l'issue de la formation, un contrôle de connaissances permettra d'évaluer les compétences acquises par chaque participant.