

Rester motivé pour prospecter efficacement

<https://www.estim-formation.com/formation-rester-motive-pour-prospecter-efficacement>

Objectifs de la formation

- Mieux gérer les relations avec ses différents interlocuteurs dans sa prospection commerciale.

Programme pédagogique

S'interroger sur sa réussite

- Détecter les meilleures pratiques
- Détecter les meilleurs instants vécus

S'interroger sur ses talents

- Identifier ses talents pour la prise de contact
- Identifier les points forts requis pour la réussite d'un appel sortant vente, relance, prospection
- Identifier les forces vives quand le système est à son niveau d'excellence

Lever les freins psychologiques

- Se conditionner avant de lancer une action de prospection commerciale
- Visualiser la cible avec la méthode de l'œuf d'oie
- Optimiser sa prospection avec le cercle des objectifs

Entretien commercial au téléphone

- Cinq phases clés
- Quels mots dire et ne pas dire ?
- Comment soigner sa voix, le ton, le débit verbal ?
- Comment détecter les facteurs d'inattention ?
- Optimiser sa répartie face aux objections courantes ou non
- Savoir improviser

Technique argumentaire

- Importance de la cible
- Importance d'un réflexe (argumentaire, script...)
- Mise en place d'un réflexe

Entraînement sur ½ journée ou plus selon besoin

Mise en pratique de la formation

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

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.