

Techniques Commerciales

Prospecter et gagner de nouveaux clients

OBJECTIFS

Organiser son action et focaliser ses efforts sur la prospection.

Cibler les prospects

PARTICIPANTS

Commerciaux, technico-commerciaux, ingénieurs commerciaux, ingénieurs d'affaires

PRE-REQUIS

Aucun.

METHODE PEDAGOGIQUE

Exercices et études de cas.

MOYENS

Salle avec vidéoprojecteur et paperboard.

PROGRAMME

- ✓ Que signifie prospecter
- ✓ Les questions préalables
- ✓ Bâtir un plan de prospection efficace
- ✓ Obtenir des rendez-vous qualifiés
- ✓ Gagner la confiance du prospect
- ✓ Réussir l'entretien prospect

