

## Programme : **Comment élaborer sa prospection commerciale**

Spécialité : Commerce - techniques de vente

### Résumé

Grâce à l'élaboration de votre activité de prospection commerciale, vous gagnerez en autonomie, en liberté d'actions. Lors de cette formation vous apprendrez comment organiser votre activité de prospection tout en continuant à développer votre clientèle. Cette formation est faite pour ceux qui débutent dans l'activité de prospection comme ceux qui sont déjà expérimentés. Le digital prend de plus en plus d'importance et le but est d'utiliser tous les outils à disposition pour réussir sa prospection.

### Objectifs pédagogiques

- Concevoir un plan de prospection pour être efficace
- Etablir et appliquer une stratégie de prospection
- Gérer un entretien de vente
- Composer avec le digital pour réussir
- Mesurer et gérer l'impact psychologique de la prospection commerciale

### Contenu de la formation

- Définition de la prospection
- Le plan de prospection : Définition ; A quoi sert-il ? Quels avantages nous procure-t-il ?
- Etablir et appliquer une stratégie de prospection commerciale
- L'entretien de vente : quels sont ses étapes ? Comment gérer un entretien de vente ?
- Le digital au service de la prospection : Quels sont les moyens à notre disposition ? Comment utiliser le digital en prospection ?
- L'impact psychologique en prospection : Gérer ses efforts ; gérer son stress ; discipline et motivation pour réussir

### Méthodes pédagogiques

- Méthode de Pédagogie active, centrée sur le candidat.
- Méthode participative basée sur le questionnement

### Modalités d'évaluation

- Evaluation d'entrée du candidat
- QCM à chaque fin de séquence
- Evaluation orale : mise en situation
- Evaluation de fin de formation
- Evaluation de satisfaction à chaud
- Evaluation de satisfaction à froid (3 mois après la formation)

**Durée: 21 heures (3 jours)**

**Rythme: Journée complète**

**Public visé: Commerciaux, dirigeants de TPE / PME, demandeurs d'emplois**

**Prérequis: Discipline et motivation**

**Niveau de formation: D - Autre formation**

**Formateur : Idriss MOHAMED HOUMADI – Inariss Formation**

**Tarif HT Inter entreprise: 1.499€ / Tarif HT Intra entreprise : 3.570€**