

Formation Prospector et trouver des clients



Formation disponible en présentiel ou en
distanciel, en groupe ou en individuel.



Formation complète : 2 jours de formation

Prix **inter** : 800€ H.T Forfait **intra** 1200€ H.T
(Financements possibles.)

A qui s'adresse cette formation ?



Pour qui ?

- Dirigeants et indépendants (TPE/PME)
- Managers et responsables d'équipe
- Référents RH



Prérequis :

Aucun prérequis particulier.

Attendre que les clients viennent ne suffit pas. Construisez une démarche de prospection simple, régulière et efficace, sans vous transformer en commercial agressif.

PROGRAMME

AVANT

- Positionnement : votre cible, vos canaux actuels, vos résultats.

PENDANT

1) Définir sa cible et son offre

- Client idéal, proposition de valeur, message.

2) Choisir ses canaux

- Téléphone, mail, réseaux, recommandation : ce qui marche pour vous.

3) Construire sa routine de prospection

- Rythme, scripts, suivi, relances.

4) Transformer un contact en rendez-vous

- Accroche, traitement des objections, prise de rendez-vous.

- Plan d'action 30 jours et suivi.
- Auto-évaluation de la posture managériale.



Objectif de la formation

- Définir sa cible et son message
- Choisir les bons canaux de prospection
- Installer une routine régulière
- Obtenir des rendez-vous qualifiés



Modalités d'évaluation

- Avant : positionnement et auto-évaluation.
- Pendant : mises en situation, évaluation formative et feedback.
- Fin : validation des livrables et auto-évaluation finale.
- Satisfaction : questionnaire à chaud.



Intervenants

Formation animée par un formateur consultant expert en vente et développement commercial, dirigeant lui-même, avec une solide expérience terrain.



Points forts de la formation

- Des scripts et trames réutilisables
- Une routine tenable dans la durée
- Adapté aux indépendants et petites équipes



QUALITÉ DE FORMATION

Nous étudions toutes les situations de handicap et mettons en place, lorsque cela est possible, les aménagements pédagogiques et organisationnels nécessaires (contact en amont).