

**14 heures**  
**2 Jours**

La prospection est l'élément indispensable à dominer pour développer votre entreprise

➤ **Objectifs**

Apprendre les bases de la prospection commerciale

➤ **Pré requis**

Aucun

➤ **Tarif**

750 €

➤ **Lieu**

Présents dans toute la France

➤ **Méthode**

Alternance de cours théoriques  
Et d'exercices pratiques

➤ **Matériels pédagogiques**

Ordinateur portable  
Rétroprojecteur  
Matériel vidéo

➤ **Validation**

Attestation

### Etat des lieux

#### Les clés de la réussite

- Oui.

#### Le marketing de l'offre

- La définition de l'offre.
- Les segments de marché.
- Le positionnement.
- La différenciation / le bénéfice client.

#### Obtenir un rendez-vous qualifié

- Les réseaux physiques.
- Les réseaux sociaux : zoom sur VIADEO.
- Les prescripteurs.
- Les partenaires.
- La prospection téléphonique.
- Le bouche à oreille.
- Les autres canaux.

#### La prospection téléphonique

- Construire son fichier de prospection.
- Joindre son contact.
- Qualifier le prospect et identifier les besoins.
- Répondre aux objections.
- Obtenir un RV.
- Les ressources disponibles pour la prospection téléphonique.

#### La prise de commande

- La préparation du RV.
- Le déroulement de l'entretien.
- La proposition commerciale.
- Vaincre les objections.
- Conclure.
- Fidéliser le client.