

CMV-19

PROSPECTION COMMERCIALE : DEVELOPPER LE SAVOIR-FAIRE DE VOS COMMERCIAUX

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

A l'issue de la formation, chaque participant devra mieux :

- Amener les commerciaux à avoir une activité plus centrée sur la prospection
- Développer les portefeuilles client
- Renforcer l'impact des propositions commerciales
- Améliorer son taux de transformation

CONTENU DU PROGRAMME DE LA FORMATION :

- **Se motiver sur l'activité de prospection**
 - ✓ Tester son assertivité
 - ✓ Tester sa prospection à prospector
 - ✓ Analyser et surmonter son stress et ses éventuels freins
- **Développer la prospection**
 - ✓ La conquête de nouveaux clients
 - ✓ Organiser et planifier son action
 - ✓ Savoir développer un réseau pour une approche pro active / push.
- **Optimiser l'impact des propositions**
 - ✓ Structurer son argumentaire
 - ✓ Défendre oralement sa proposition commerciale
 - ✓ Assurer un suivi rigoureux des contacts.

PUBLIC CONCERNE :

- Commerciaux Grands Comptes
- Commerciaux Seniors, juniors
- Vendeurs itinérants
- Collaborateurs commerciaux.

DUREE DE LA FORMATION :

03 journées de 8 heures chacune

ANIMATEUR :

Consultant spécialiste

Nous sommes présents à :
Abidjan, Yamoussoukro, Bouaké, Korhogo, Daloa,
Duékoué, Man, San-Pédro, Abengourou

Mail : info@emergencesgroupe.com
Site internet : www.emergencesgroupe.com
Contacts : 27 23 48 90 16 / 07 49 10 10 52 / 07 08 06 18 12
Agréé par le FDFP (Fonds de Développement de la Formation Professionnelle)

N°CC : 0417286 X
N°RC : -B-446
N° CNPS : 094 279