

**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 prospecter
  - ✓ 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