



Mind play  
FORMATION

## Prospecter efficacement

### **Objectifs pédagogiques :**

Les participants à l'issue de la formation, seront capables :

- D'identifier les différents canaux de prospection (Inbound et outbound)
- D'identifier ses cibles et de construire un plan de prospection
- De prendre des rendez vous qualifiés

### **Durée :**

1 jour : 7 heures

### **Public :**

Commerciaux, ingénieurs commerciaux, technico commerciaux, créateurs d'entreprise

### **Prérequis :** Aucun

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter afin que nous puissions vous accompagner et vous orienter au mieux dans votre demande et vos démarches.

### **Méthodes pédagogiques :**

Apports théoriques

Méthode active et participative

Exercices et mises en situation

### **Modalités d'évaluation :**

Évaluation diagnostique en début de formation

Évaluation formative en cours de formation, basée sur des exercices, et des jeux de rôles.

A la fin de la formation : évaluation de la compréhension et de l'assimilation des savoirs et savoir-faire par le formateur

**Formation qualifiante** : attestation de fin de formation (appelée « certificat de réalisation »)

**Programme :**

1. Comprendre les enjeux de la prospection
  - Mesurer l'importance de la prospection dans le cycle de vente
  - Intégrer la prospection dans sa stratégie commerciale
  - Distinguer Les différentes stratégies et types de prospection
2. Bâtir un plan de prospection
  - Cibler ses prospects pour obtenir des rendez vous utiles
  - Segmenter ses clients avec la matrice ABC croisée
  - Collecter des informations en amont
3. Identifier et tirer parti des différents canaux de prospection
  - Intégrer les caractéristiques de chaque canal
  - Utiliser les méthodes efficaces pour chaque canal

**Exercices : Classer les canaux dans une matrice facilité / efficacité**

4. Obtenir des rendez vous de prospection qualifiés
  - Préparer efficacement ses appels
  - Préparer le pitch
  - Adopter la bonne attitude au téléphone
  - Passer les barrages
  - Répondre aux objections
  - Conclure et assurer le suivi

**Travaux pratiques : réalisation d'un pitch commercial**  
**Entraînement à la prise de rendez vous par téléphone.**