

Public

- Chefs d'entreprise, personnel de la force de vente, commerciaux sédentaires et du personnel roulant

Prérequis

- Sans objet

Modalités d'admission

- Sans objet

Durée

- 1 jour (7 heures)

Modalités et méthodes pédagogiques

- Présentiel
- Alternance de séances de face à face, individualisation, activités en autonomie, simulation, ludo-pédagogie, ...

Qualité des formateurs

- Formateurs experts métier ayant validé un parcours de qualification pédagogique

Documents remis

- Certificat de réalisation
- Attestation de fin de formation

Les personnes en situation de handicap sont invitées à contacter le référent Handicap local afin d'étudier les possibilités de suivre la formation

Nous contacter

www.aftral.com

0809 908 908



AFTRAL
Managers

PROSPECTER ET GAGNER DE NOUVEAUX CLIENTS

Objectifs généraux

- ◆ Organiser ses actions de prospection
- ◆ Etre à l'aise avec les différentes étapes de la vente
- ◆ S'entraîner à la négociation commerciale

Les plus de la formation

- ◆ Des moyens matériels performants et innovants
- ◆ Une formation active et inter active avec des cas pratiques
- ◆ Remise d'une documentation complète et ciblée

Mode d'évaluation des acquis

- ◆ Evaluation en cours de formation sous la forme de mises en situation, ...

Validation

- ◆ Attestation de formation
- ◆ Sans niveau spécifique
- ◆ Possibilité de valider un/des blocs de compétences : Sans objet
- ◆ Equivalences, passerelles, débouchés : Sans objet
- ◆ Code RNCP/RS : Non inscrit
- ◆ Code Certif Info : Non éligible

Agrément

- ◆ Sans objet

PROGRAMME

N° SEQUENCE	OBJECTIF	DUREE
1	Identifier les objectifs et étapes de la formation	/
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Vérification du respect des prérequis ▪ Présentation du centre, de l'équipe pédagogique et des moyens matériels ▪ Présentation de la formation ▪ Modalités pratiques ▪ Tour de table 		MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES Salle équipée d'un ensemble multimédia
N° SEQUENCE	OBJECTIF	DUREE
2	Organiser ses actions de prospection	2 h 00
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Constitution du fichier et du calendrier de prospection ▪ Choix des moyens de prospection (approche directe, indirecte, réseaux sociaux) ▪ La prise de RDV 		MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES Salle équipée d'un ensemble multimédia Ressources pédagogiques
N° SEQUENCE	OBJECTIF	DUREE
3	Identifier avec les différentes étapes de la vente	2 h 00
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Préparation ▪ Présentation ▪ Découverte ▪ Argumentation ▪ Conclusion 		MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES Salle équipée d'un ensemble multimédia Ressources pédagogiques
N° SEQUENCE	OBJECTIF	DUREE
4	S'entraîner à la négociation commerciale	3 h 00
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Anticipation (objectifs, marge de manœuvre, repli) ▪ Concessions/Contreparties ▪ Reformulation ▪ Résistance aux tentatives de déstabilisation ▪ Conclusion 		MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES Salle équipée d'un ensemble multimédia Ressources pédagogiques
N° SEQUENCE	OBJECTIF	DUREE
5	Bilan et synthèse de la formation	/
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bilan ▪ Synthèse ▪ Evaluation de satisfaction 		MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES Salle équipée d'un ensemble multimédia