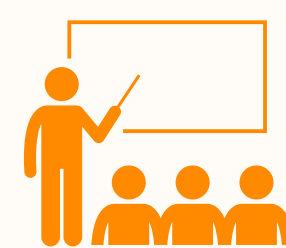




# OPTIMISER SA PROSPECTION COMMERCIALE



présentiel



à distance



## PUBLIC

Tous les professionnels libéraux



## PRÉ-REQUIS

Aucun



## DURÉE

1 journée de 7 heures.



## MOYENS PÉDAGOGIQUES EN PRÉSENTIEL

Salle de formation adaptée et équipée en vidéoprojecteur, en tableau blanc et en paperboard.



## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Méthode démonstrative, expositive et active



## MODALITÉS D'ÉVALUATION

A l'issue de la formation, vos connaissances seront évaluées via :

- Evaluation de la satisfaction des stagiaires
- Questionnaires de fin de formation des stagiaires



## OBJECTIFS DE FORMATION :

- Organiser sa démarche et son temps de prospection
- Créer sa base de données de prospects qualifiés
- Envoyer des campagnes de cold emailing
- Appuyer sa prospection grâce à LinkedIn
- Développer une communication efficace au téléphone
- Obtenir des rendez-vous ciblés



## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- D'organiser et d'optimiser son temps de prospection téléphonique
- Construire sa base de données pour prospecter
- Gérer l'approche de prospection par email, par téléphone et par LinkedIn
- Réussir à obtenir des rendez-vous par téléphone
- Accrocher l'intérêt des prospects et faire la différence
- Acquérir des réflexes pour gagner en aisance, en confiance et en ténacité
- Assurer un suivi client



## ÉLÉMENTS DE CONTENU :

**Matin :**

- 1/ S'organiser pour réussir sa prospection commerciale
- Evaluer les enjeux de la démarche commerciale de prospection
- Mettre en place un plan d'action

- Fixer les objectifs et les étapes de sa stratégie d'action : les bonnes questions à se poser
- Organiser son rythme de prospection et durer dans le temps
- Définir les critères de ciblage : l'avatar client.
- Construire sa base de données pour prospecter efficacement
- Identifier les leviers potentiels de motivation du prospect

**4/ Prospection par LinkedIn**

- Comprendre les mécanismes de LinkedIn et LinkedIn Sales Navigator
- Rechercher sa cible en lien avec son avatar client
- Entrer en relation de manière personnalisée avec son prospect
- Détecter des opportunités
- Développer sa notoriété pour attirer des prospects qualifiés

**Après-midi :**

**3/ Réussir sa prospection téléphonique et prendre des rendez-vous**  
Exercice de mise en pratique

- Conduire un entretien téléphonique : les bonnes pratiques
- Susciter l'attention et l'intérêt de votre interlocuteur
- Cadrer sa communication pour vendre le rendez-vous
- Traiter positivement les objections
- Clore de façon positive : reformuler et conclure

**4/ Réussir sa prospection e-mailing**

- Intégrer l'emailing à la prospection téléphonique
- Définir une méthode de cold emailing
- Traiter l'information et la personnalisation de la prospection



Ces formations peuvent vous intéresser :



LES ÉTAPES POUR MENER À BIEN UN ENTRETIEN DE VENTE DE PRESTATIONS



CRÉER VOS CAMPAGNES D'E MAILING

Dates, lieux et inscription : [www.oriffpl-ns.org](http://www.oriffpl-ns.org)  
Numéro de téléphone unique : 02 35 60 90 55 - [contact@oriffpl-ns.org](mailto:contact@oriffpl-ns.org)

JOURNÉE  
PRISE EN  
CHARGE