



# ÊTRE EFFICACE DANS SA PROSPECTION COMMERCIALE

**Parce que sans prospection, pas de pognon !**

## Public visé et prérequis

Toute personne souhaitant mieux vivre et améliorer sa prospection commerciale

Aucun prérequis

4-12 stagiaires

## Moyens pédagogiques

Apports théoriques

Acquisition de compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation

Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des notions et concepts

Expériences ludiques et apprenantes

Supports de formation mis à disposition

**Suivi administratif :** convention de formation ; feuilles de présence pour émargement ; certificat de réalisation de l'action de formation

## Evaluations :

Tout au long de la formation et finale par quiz et/ou mise en situation

Formulaires de positionnement en amont et d'évaluation de la formation en aval (à chaud / à froid)

## Durée de la formation :

2 x 7 heures, soit 14 heures (présentiel)

## Intervenants

Vanessa RASTEL, formatrice

Nelly NIVOIX, référente pédagogique

Olivier MOREL À L'HUISSIER, référent administratif

Annick VIDAL, référente handicap

## Contact - Inscriptions

Mail : [bonjour@agence-nn.fr](mailto:bonjour@agence-nn.fr)

Session ouverte à partir de 4 inscrits

PSH : nous contacter si besoin d'aménagements spécifiques

## Tarif

nous contacter

Prise en charge OPCO possible

*La prospection est régulièrement considérée comme un « mal nécessaire », que vous soyez à votre compte ou salarié-e. Cette ambiguïté nourrit encore plus les blocages que vous pouvez ressentir à prendre votre téléphone, ouvrir une porte ou même envoyer un e-mail. Et pourtant ... sans prospection, pas de prospect ; sans prospect, pas de client ; sans client ... Retrouvez efficacité et plaisir à prospecter avec cette formation !*

## Objectifs de la formation

À la fin de la formation, les stagiaires sont capables de :

- ✓ identifier les cibles de l'entreprise
- ✓ maîtriser le pitch commercial
- ✓ se fixer des objectifs
- ✓ piloter et assurer le suivi de sa prospection

## Programme de la formation

### 1. Vos cibles, vous les connaissez ?

Définir les différents profils de prospects

Construire des persona pour son entreprise

### 2. Votre pitch, vous le maîtrisez ?

Définir son ADN, ses valeurs ajoutées

Construire un pitch percutant et personnalisé

Maîtriser les techniques de communication

### 3. Vos objectifs, vous les connaissez ?

Déterminer des objectifs spécifiques, mesurables, atteignables, réalistes et temporels

Analyser ses KPI et adapter si besoin

### 4. Votre portefeuille, vous le développez ?

Tenir un tableau de suivi des prospects et clients

Maîtriser sa prospection des premières secondes à la prise de rendez-vous