

Organiser une prospection efficace

INTER / INTRA ENTREPRISE


**DÉVELOPPEMENT
COMMERCIAL**

OBJECTIFS

- ◆ Déterminer sa stratégie d'approche et préparer son plan d'actions de prospection
- ◆ Planifier, mettre en œuvre les activités de prospection.
- ◆ Piloter et mesurer son retour sur investissement

CONTENU

Préparation à la prospection

Veille commerciale : sources pertinentes et outils de veille
Stratégie de prospection alignée sur les besoins du marché

Élaboration d'un plan de prospection

Définir des objectifs et hiérarchiser des priorités
Ciblage et zone de prospection
Optimisation des moyens disponibles.
Établir d'un budget réaliste.
Élaborer d'un calendrier de prospection.

Mise en œuvre de la prospection

Planification Opérationnelle
Qualification de la Base de Données (BDD)
Argumentation commerciale : développement d'arguments percutants et adaptation du discours.

Suivi et Reporting

Indicateurs de Performance : KPIs pertinents et mesure de l'efficacité de la prospection
Tableau de Bord Commercial : création d'un tableau de bord clair et efficace.
Analyse des succès et des points d'amélioration.
Analyse des retours sur investissement.



7H

5
miniAccessibilités
PSHUn référent
à votre écoute

PUBLIC CONCERNÉ

Commerciaux, chargés de relation clients
Dirigeants d'entreprise
Toute personne chargée du développement commercial de l'entreprise

PRÉREQUIS

Aucun prérequis

VALIDATION DE LA FORMATION

Attestation de fin de formation
Certification de l'organisme





**DÉVELOPPEMENT
COMMERCIAL**

PÉDAGOGIE

Pédagogique dynamique s'appuyant sur une alternance d'apports théoriques, d'applications pratiques et partages d'expérience.

Possibilité de mises en situations sur les fichiers clients des participants (avec accord préalable de l'entreprise).

Systeme d'évaluation :

Mise en situation et étude de cas

Accompagnement et suivi du formateur.

DATES DES SESSIONS

A consulter sur notre site internet.

TARIF À LA DEMANDE

Remis sur devis et après étude de votre demande en fonction du nombre de personnes et de la situation de la formation.

Organiser une prospection efficace



Facilitez-vous le business !

LES PETITS FACILITATEURS



CONSEIL/FORMATION

BÉATRICE PILOT : 06 65 21 91 26

PHILIPPE LE ROUX : 06 48 98 00 22

contact@lpf-formation.com

3 impasse des écoles - 69550 CUBLIZE

lpf-formation.com

