

Comment prospecter et gagner de nouveaux clients

TYPE

Atelier collectif et coaching individuel

OBJECTIF

Aider le dirigeant à maîtriser les différentes facettes d'une prospection commerciale réussie qui permettra à l'entreprise de développer son activité. Organiser son action de prospection, obtenir des rendez-vous de prospection qualifiés et donner envie au prospect de changer de fournisseur.

CONTENU

Au cours de l'atelier collectif

Prospecter : une nécessité basée sur la maîtrise de l'information commerciale. Définir ses cibles et constituer son fichier de prospection, en déterminant le potentiel et l'accessibilité des prospects. Maîtriser les différents canaux de commercialisation et choisir ses moyens de prospection : approche directe, indirecte, réseau professionnel, bonnes pratiques... Internet et les réseaux sociaux : outils de prospection ? Asseoir les bases de son argumentation commerciale (approche CAP : Caractéristique, Avantage, Preuve). Bâtir un plan d'actions commerciales au service de la stratégie de l'entreprise. Planifier, contrôler et mesurer l'efficacité des campagnes de prospection.

Au cours du coaching individuel

Analyser les enjeux pour l'entreprise, au regard de votre situation actuelle et des projets de développement. Identifier vos axes de travail prioritaires en matière de prospection. Poser les prérequis et examiner les options possibles pour chaque axe retenu. Caractériser les différentes étapes clés à privilégier et les acteurs à impliquer. Définir les principes d'évaluation de l'efficacité des actions à mettre en oeuvre. Transférer méthodologies et outils afin que votre entreprise s'imprègne de l'ensemble de la démarche, avec des équipes autonomes et une culture de la prospection renforcée.

DURÉE

Une journée en collectif (6 participants) + 1/2 journée en individuel dans votre entreprise

INTERVENANT

Le cabinet PROSPACTIVE (Bourgogne) spécialiste des questions communication et commerciales, accompagné par votre conseiller CCI MAP

PARTICIPATION

6 participants. 180 euros HT par participant

CONTACT

Laurent POT
Tél. 03 86 60 61 11
l.pot@bourgogne.cci.fr



INFO+ www.bourgogne.cci-map.com

une action des



Cet atelier-coaching vous intéresse ?

Remettez ce coupon-réponse à votre conseiller CCI MAP pour vous pré-inscrire. La date et le lieu vous seront communiqués dès que le groupe sera constitué.

ENTREPRISE.....
NOM.....
PRÉNOM.....
CODE POSTAL.....
TÉL.....
ADRESSE MAIL.....

Je suis intéressé par l'atelier-coaching « Comment prospecter et gagner de nouveaux clients » et je souhaite faire partie du prochain groupe.