

PROGRAMME DE FORMATION

Prospection gagnante : Maîtrisez le Terrain, le Téléphone et l'Art du Rendez-Vous

Objectifs de la formation

- **Développer une stratégie de prospection efficace**

Identifier les cibles prioritaires et définir des actions adaptées au terrain et au téléphone.

- **Maîtriser les techniques de prospection terrain**

Savoir se préparer, aborder les prospects en face-à-face et capter leur attention rapidement.

- **Exceller dans la prospection téléphonique**

Construire un discours percutant, dépasser les objections et créer un échange engageant.

- **Obtenir des rendez-vous qualifiés**

Appliquer des méthodes pour maximiser le taux de transformation des prospects en rendez-vous.

- **Gérer son temps et optimiser ses performances**

Mettre en place une organisation efficace pour équilibrer les efforts entre terrain et téléphone.

- **Créer une relation de confiance dès le premier contact**

Développer une posture assertive et professionnelle pour donner envie de poursuivre l'échange.

Informations pratiques

Durée : 1 journée (7 heures)

Prérequis :

- Appétence pour le relationnel commercial

Tarif : 1200 euros HT

Modalités et délai d'accès :

L'inscription se fait par téléphone au 07 56 82 68 47 validée par email :

laurence@elandetalents.fr . Une réponse à la demande est fournie sous 48 heures. Les formations démarrent dans un délai de 2 à 4 semaines après validation de l'inscription, selon le calendrier des sessions disponibles.

Le déroulé de la formation

Bases et Préparation de la Prospection

- Comprendre les fondamentaux de la prospection
- Les outils de prospection efficaces
- Techniques de prospection téléphonique
- Techniques de prospection terrain

Maîtrise de la Prospection et Prise de Rendez-Vous

- L'art de prendre un rendez-vous
- Travailler sa posture et son assertivité
- Élaboration d'un plan d'action personnel

Les méthodes pédagogiques

- Alternance entre apports théoriques, exercices pratiques et mises en situation.
- Études de cas adaptés aux réalités du métier

Fiches techniques et outils pratiques remis aux participants.

L'encadrement

Laurence PINTO Fondatrice Elan de Talents

Modalités d'évaluation

Évaluation des acquis sous forme de quizz

Attestation individuelle de formation remise au stagiaire à l'issue de la formation.

Accès aux personnes en situation de handicap

Pour toute personne en situation de handicap, une première rencontre en face à face ou à distance par système de visio-conférence est proposée afin de vérifier que les conditions sont réunies pour suivre notre formation.

A défaut, nous nous engageons à orienter et accompagner la personne en situation de handicap vers un réseau de partenaires, experts, acteurs du champ du handicap