



Accompagnement
& Conseils Commerciaux
Pour les Professionnels

PROGRAMME DE FORMATION

■ INTITULÉ DE LA FORMATION

Améliorer ses techniques prospectives

■ OBJECTIFS DE LA FORMATION

Etre capable d'adapter sa prospection à la clientèle cible et au marché.

■ PUBLIC

- demandeur (euse) d'emploi voulant se perfectionner dans les métiers du commerce
- commerciaux, assistant(e)s commerciaux (les)
- chef d'entreprise, cadre

■ PRÉREQUIS

- Français lu, écrit et parlé

■ CONTENU DE LA FORMATION

- Reconnaître sa cible de clientèle
- Les différents styles de prospection.
- Choisir les outils de prospection.
- Structurer sa prospection

■ MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Dans une alternance entre apports théoriques du formateur et démarche active, les stagiaires participent à la simulation de mise en situation des différentes notions abordées lors de la formation. Tous les supports peuvent être utilisés : écrit, oral, groupe, individuel, vidéo, bande son, photos, jeu de rôle...

■ MÉTHODES D'ÉVALUATION

Le stagiaire sera évalué à l'issue de chaque objectif opérationnel par une restitution écrite ou orale en fonction de l'animation souhaitée par le formateur.

Une évaluation à froid sera systématiquement proposée dans les 12 semaines suivant la formation.

■ COMPÉTENCES

A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable d'établir une prospection adaptée à son produit et à ses moyens (humain, financiers , techniques, temporels..)

■ DURÉE DE LA FORMATION

2 jour- 14h (7h théorie et pratique + 7h mise en application)

■ NOMBRE DE PARTICIPANTS

12 maximum

■ TARIFS

Nous consulter