

PROSPECTER ET GAGNER DES NOUVEAUX CLIENTS

CCI CHARENTE FORMATION

Formation sélectionnée par AKTO

2 jours (14 heures)

L'Isle-d'Espagnac

3 ET 4 JUIN 2026
26 ET 27 OCTOBRE 2026

PRIX NET PARTICIPANT : 350€

MODALITÉS ET DELAIS D'ACCÈS

Entretien préalable et tests de positionnement en amont de la formation.
Inscription jusqu'à 15 jours avant le démarrage de la formation.

PUBLIC VISÉ ET PREREQUIS

Vendeurs, les technico-commerciaux, les chargés de clientèle
Aucun prérequis.

MÉTHODES MOBILISÉES

Formation animée par un enseignant spécialiste, essentiellement pratique à partir de nombreux travaux dirigés.

INFORMATIONS

Restaurant et hébergement paiement sur place (CB, chèque, espèces)

OBJECTIFS

- Organiser son action de prospection
- Obtenir des rendez-vous de prospection qualifiés
- Donner envie au prospect de changer de fournisseur

PROGRAMME ET COMPÉTENCES

Organiser son Action de Prospection

- Construire/optimiser son fichier de prospection, son pitch, son argumentaire
- Faire tomber ses propres à priori ; Comment mener la discussion ; Le ton de voix, le phrasé.
- Le phoning
- Le traitement des objections
- Les bonnes pratiques : L'organisation de la prospection
- Le suivi de prospection
- Préparer son fichier client

Convaincre et Fidéliser les Prospects

- Les étapes de l'entretien commercial au téléphone
- Générer des ventes additionnelles
- Connaître ses clients
- Détecter le moment opportun pour proposer
- Utiliser les outils adaptés
- Les outils de mesure et d'analyse des résultats.
- Relancer avec efficacité
- Débriefer une vente
- Savoir analyser sa vente
- Savoir rebondir après une vente difficile

MODALITÉS D'ÉVALUATION

À l'issue de la formation, une évaluation est réalisée pour valider l'atteinte des compétences visées.

RÈGLEMENT INTÉRIEUR

NOS INDICATEURS

Juin 2024 - Juin 2026

Date mise à jour : 18/05/2026

CONTACTEZ NOTRE EQUIPE
05 45 90 13 13
formation-continue@ccicharente-formation.fr