



## ORGANISER SA PROSPECTION

- AC3

### Objectifs de la formation

Gagner en efficacité par une prospection méthodique

### Objectifs pédagogiques

Savoir ordonnancer sa prospection en gérant son temps et en optimisant ses ressources

### Type de formation

Actions d'acquisition, d'entretien et de perfectionnement des connaissances

### Public visé

Salarié en activité

### Nombre de stagiaires

8 participants par sessions

### Méthode

Les participants acquièrent les techniques et les méthodes pédagogiques de transmission des savoirs. Alternance d'apports théoriques et de mises en situations pratiques.

Face à face pédagogique interactif établit dans le souci de répondre aux attentes individuelles et collectives

### Durée

21 heures

### Dates

Inter : consulter votre planning en ligne

Intra : Quand vous voulez

### Contenu de la formation

L'importance de la prospection :

- Définir son marché
- Evaluer sa cible
- Rentabiliser son budget sa prospection

Fixer les objectifs de prospects :

- Prévenir la contrainte des cycles d'activité
- Prévenir la contrainte du temps
- Utiliser la géo-localisation
- Evaluer la durée efficace de l'entretien
- Gagner en concision lors de l'entretien

Les 4 étapes incontournables :

- La recherche du contact
- La présentation
- La relance
- La prise de rendez-vous

Mise en place d'outils de reporting

Incrémenter sa CRM

Partager l'information en interne

### Outils

Vidéo projecteur, livret stagiaire et jeux de rôle.

### L'évaluation

Evaluation formative par mise en situation, QCM, actualisation d'un tableau de bord de prospection

### La validation

Attestation descriptive de formation

### Prix de la session

Intra : 3150.00€

Inter : 480.00€

### + INFOS

Pour toute information et inscription

**Florence KRECINA**

**f.krecina@filea.eu**

**03 88 15 58 65**

Mise à jour 200106