

Développement des affaires et prospection

Description de la formation

Inspirée des approches « Customer Centric » et des fondements de l'approche-conseil, cette formation propose les processus, techniques et exercices nécessaires à l'apprentissage, pour développer des habiletés de développement d'affaires et de prospection efficaces.

Objectifs pédagogiques

1. Utiliser différentes tactiques pour développer votre clientèle.
2. Préparer votre prospection efficacement.
3. Vous présenter avec impact.
4. Mener une première rencontre optimale avec le prospect.
5. Effectuer des suivis porteurs de réussite.

Contenu

Introduction

- Objectifs, présentation et déroulement
- Statistiques de la prospection

Module 1 : Développer sa clientèle

- Se connaître pour utiliser des tactiques adaptées
- 12 tactiques pour se faire connaître et prendre contact
- Ma clientèle cible
- Quelques exemples de réseaux formels et informels
- Activité d'apprentissage: Mes objectifs de prospection
- Bilan des apprentissages #1

Module 2 : Préparer sa prospection

- Activité de simulation : découverte séquentielle
- Connaître son prospect
- Les sources d'information
- Éléments à préparer - Le processus de prospection
- Aborder un prospect
- Bilan des apprentissages #2

Module 3 : Se présenter avec impact

- Les stratégies de séduction en affaires pour alimenter la discussion
- Les motivations d'achat: tendances du marché et attentes du client
- L'art de se présenter professionnellement
- Communiquer avec confiance et impact
- Activité d'apprentissage : Ma présentation en « Elevator Pitch »
- Bilan des apprentissages #3

Module 4 : Prendre contact avec les prospects

- Mes intentions lors de ce contact
- Les techniques à mettre en pratique aux 5 étapes du contact:
- L'accueil ou amorce
- La détermination du besoin
- La présentation de l'offre

Développement des affaires et prospection

- Réponses aux objections
- La conclusion
- Exercice d'appropriation: Mon appel idéal
- Bilan des apprentissages #4

Module 5 : Effectuer des suivis

- Processus pour effectuer des suivis efficaces
- Activité : Bonnes pratiques à mettre de l'avant en suivi
- Bilan des apprentissages #5

Conclusion

Méthodologie

- Exposé
- Travail d'équipe
- Travail individuel
- Groupe de discussion
- Étude de cas
- Jeu de rôle
- Simulation

Clientèle visée

Agents en centre de contact client, agents de service à la clientèle, préposés au service à la clientèle, chargés de projet client, représentants, conseillers aux ventes, experts-conseils

Particularité(s)

Bien que ceci ne soit pas un prérequis, cette formation se veut un complément à la formation PER-037 Exceller dans la vente.

À savoir lorsque cette formation est en ligne

Nos formations en ligne sont diffusées sous forme de classes virtuelles interactives et nous travaillons avec la plateforme Zoom.

Vous devez avoir un ordinateur avec un bon accès à Internet ainsi qu'une caméra, un micro et des haut-parleurs afin de participer à la formation. La caméra doit être fonctionnelle et être ouverte tout au long de la formation pour faciliter les échanges avec le formateur et le volet pratique de la formation.

Formateur(s)

Lucie Turcotte

Ayant acquis une expérience de plus de 12 ans, principalement à titre de directrice des ventes où elle a dirigé une équipe de plusieurs vendeurs, Lucie se spécialise depuis 2007 dans le coaching et la formation en entreprise. Elle œuvre principalement dans les domaines de la vente, du développement des affaires, de l'expérience client, du service à la clientèle, de la négociation, de la communication, de l'influence et du leadership.

Durée

1 jour(s) pour un total de 7 heure(s).

Développement des affaires et prospection

Coût par participant en formation publique

607 \$

Prochaines dates en formation publique

15 avril 2026 (Montréal)

10 novembre 2026 (Classe virtuelle)

La bonne formation au bon moment. ÉTS FORMATION est le leader universitaire en formation continue avec plus de 8000 participants et participantes formés annuellement et une offre de plus de 300 différentes formations. Nos formations sont pratiques et pragmatiques et affichent un taux de satisfaction supérieur à 90 %. Consultez notre programmation complète au <http://www.etsformation.ca/>