

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
- Exercice initiatique : bonjour, je m'appelle
- Statistiques de la prospection

Module 1 : Développer sa clientèle

- Activité : comment développer sa clientèle?
- 12 tactiques pour se faire connaître et prendre contact
- Exercice d'appropriation : mes objectifs de prospection

Module 2 : Préparer sa prospection

- Activité : alimenter la discussion
- Connaître son prospect
- Les sources d'information
- Éléments à préparer
- Activité de simulation : découverte séquentielle

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

Particularités

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

Développement des affaires et prospection

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 15 ans dans le coaching et la formation en entreprise. Elle œuvre principalement dans les domaines de la vente, du développement des affaires, de l'attitude client, de l'expérience client (service à la clientèle), de la négociation, de la commercialisation et de la gestion.

Durée

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

Coût par participant en formation publique

547 \$

Prochaines dates en formation publique

9 novembre 2023 (En ligne)

ÉTS FORMATION est le leader universitaire en formation continue avec plus de 7 000 participants 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/>