



14H



500€

Net de taxe



Nous consulter

Possibilité de formation intra-entreprise

Horaires de la formation :

8 h 30 - 12 h 00  
13 h 30 - 17 h 00

Renseignement / Inscription :

04 68 44 18 02  
narbonne@sudformation.cci.fr

### ■ Objectifs généraux

Organiser efficacement ses actions de prospection commerciale auprès des clients potentiels, des clients actuels, des prescripteurs, des organismes publics...

### ■ Public / Prérequis

Toute personne ayant une fonction de prospection commerciale  
Le référent du centre de formation s'assurera du bon positionnement du participant

### ■ Contenu de la formation

1. **Préparer la prospection**  
Détermination des actions de prospection  
Les éléments incontournables pour réussir une prospection efficace
2. **Elaborer un fichier rentable**  
Fichier anciens clients  
Clients actuels  
Prescripteurs et clients potentiels
3. **La préparation personnelle**  
La bonne attitude commerciale  
Organisation du secteur de prospection
4. **La prospection téléphonique**  
Auprès de clients et de prescripteurs potentiels  
Objectif : rendez-vous
5. **La prospection en face à face**  
Objectif : convaincre
6. **La prospection par courrier ou internet**  
Objectif : s'annoncer

Pour chacun de ces 3 types de prospections : construction de l'argumentaire spécifique

### ■ Environnement pédagogique

- Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques
- Pédagogie active et participative
- Simulations caméscopées
- Une documentation complète est remise à chaque participant à l'issue du stage
- Matériel utilisé : salle pédagogique équipée, caméscope TV

### ■ Modalités de validation et d'évaluation

- Évaluation par l'intervenant en fin de session dans le cadre de nos procédures assurance qualité : atteinte des objectifs de la formation et des acquis
- Évaluation par les participants en fin de session dans le cadre de nos procédures assurance qualité : atteinte des objectifs de la formation et de l'animation
- Validation par une attestation de formation, des acquis et des compétences