



ATOUT DIGITAL & OUTILS DE GESTION



ATOUT VENTE & MANAGEMENT



ATOUT SANTÉ & QUALITÉ



ATOUT COMMUNICATION & RESSOURCES HUMAINES



**ATOUTATIS**  
Le circuit court des formations



Votre contact :  
Gwénaél HILLION  
07 60 92 82 63  
[formation@atoutatis.com](mailto:formation@atoutatis.com)



**ATOUTATIS**  
LA FORMATION À VOTRE SERVICE

---

## Prospecter efficacement

---

2 jours- Inter  
1200 € Tarifs 2019

### Public cible

Chef d'entreprise, commercial, conseiller de vente, vendeur conseil, animateur commercial.

### Enjeu

Acquérir les fondamentaux.

### Pré-requis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

### Description

"Taper dans le dur", un terme utilisé par les puristes de la vente. La **prospection** est compliquée, longue mais souvent très porteuse en matière de résultat. La **prospection commerciale** demande de l'organisation, de la méthode et du tact pour séduire ses clients ou prospects. Ce **programme de formation en prospection** vous permettra d'optimiser votre prospection commerciale en identifiant les leviers les plus efficaces en fonction de votre activité.

### Objectifs de la formation

Découvrir et se positionner sur les besoins d'un prospect ou client  
Perfectionner et positiver son comportement face à un client  
Intégrer les principes fondamentaux de la vente (outils, méthodologie et comportements), diriger et contrôler les entretiens  
Développer son potentiel d'écoute, appréhender les techniques de questionnement

### Objectifs pédagogiques

Intégrer les principes fondamentaux de la vente (outils, méthodologie et comportements), diriger et contrôler les entretiens  
Développer son potentiel d'écoute, appréhender les techniques de questionnement





# ATOUTATIS

LA FORMATION À VOTRE SERVICE

## PROGRAMME DETAILLE DE LA FORMATION

### 1. Optimiser sa stratégie de prospection

- Identifier les différents cycles pour réussir une vente avec succès
- Définir ses objectifs et ses cibles selon le cadre de la politique commerciale de l'entreprise
- Clarifier ses moyens de prospection (directe ou indirecte)
- Identifier les différents canaux pour générer de nouveaux contacts

### 2. Préparer son plan de prospection

- Développer son efficacité commerciale
- Qualifier ses contacts pour faciliter la mise en relation
- Gérer son planning et ses outils de prospection

### 3. Obtenir des rendez-vous qualifiés avec une prospection téléphonique efficace

- Découvrir les règles d'or de la communication téléphonique
- Franchir les barrages des assistantes téléphoniques
- Susciter l'intérêt de son interlocuteur avec une bonne accroche
- Démontrer l'opportunité et les bénéfices d'un rendez-vous
- Contourner les objections les plus classiques

### 4. Conduire ses entretiens de prospection physique à ses objectifs

- Réussir son entretien de vente avec la méthode des 4C
- Faire bonne impression et créer un climat de confiance
- Elaborer une présentation dynamique et rassurante face à votre prospect
- Découvrir les besoins et identifier les motivations d'achats
- Présenter une offre adaptée et argumenter avec la méthode CAPE
- Répondre aux objections d'achats avec des arguments rassurants
- Présenter le prix avec facilité et valoriser si nécessaire

### 5. Concrétiser les ventes et renforcer la relation client

- Repérer et encourager les signaux d'achats chez l'acheteur
- Accompagner votre prospect à s'engager avec vous
- Conclure positivement son entretien de vente
- Définir une stratégie pour fidéliser votre client
- Transformer chaque client en un véritable apporteur d'affaires



# ATOUTATIS

LA FORMATION À VOTRE SERVICE

## **Modalités pédagogiques et d'encadrement**

Nos méthodes pédagogiques sont concrètes, opérationnelles et interactives

Elles prévoient :

- Des apports informatifs, méthodologiques, pratiques et théoriques
- Des échanges entre le groupe et le formateur (dynamique de groupe, confrontation des opinions, mise en commun de solutions ...)
- Des aller retours avec l'expérience de chacun
- Des mises en situation, des exercices pratiques pour le développement des capacités relationnelles
- L'utilisation de supports de réflexion/auto-évaluation structurés ou créatifs
- Des prescriptions de tâches ou d'observation sur les temps intersession

Elles mobilisent :

- La gestion du groupe selon une approche systémique

## **Evaluation des acquis de formation**

En fin de formation, chaque stagiaire sera invité à formaliser les compétences nouvellement acquises au moyen d'un livret individuel d'auto-évaluation

## **Validation**

Une attestation de fin de formation sera adressée à chaque stagiaire

## **Evaluation qualitative de la formation par les stagiaires**

La formation fera l'objet d'un questionnaire d'évaluation finale (fiche de satisfaction) et d'un temps bilan (fiche bilan) avec le commanditaire





**ATOUTATIS**

LA FORMATION À VOTRE SERVICE

**Modalités pratiques**

Durée	2 jours
Tarif inter	1200 € / Personne
Lieu (x)	Carpentras, Avignon, Orange et Cavaillon. Le lieu de la formation est précisé dans le planning.
Nombre de personnes	6 à 12 personnes
Contact	Tél : 07 60 92 82 63 <a href="mailto:formation@atoutatis.com">formation@atoutatis.com</a>

L'organisme de formation n'est pas assujetti à la TVA. Cf CGV.

**Autre option**

LA FORMATION EN INTRA

La formation en intra vous garantit une formation sur mesure

Lors d'un rendez-vous, nous définirons ensemble vos besoins et vos objectifs

La zone d'intervention de nos formations est dans la France entière et en priorité dans le Vaucluse

Nous vous invitons à nous contacter

