

# TECHNIQUES DE PROSPECTION EN B2B ET B2C

## Introduction à la Formation

Découvrez l'essence de la prospection commerciale et apprenez à affiner vos pratiques pour des résultats optimaux. Cette formation stratégique guide les forces commerciales à travers des concepts clés et des outils pratiques, favorisant une assimilation profonde pour une prospection client plus efficace.

## Objectifs

- ✓ Améliorer les pratiques de prospection client pour les forces commerciales.
- ✓ Impliquer activement les participants dans la construction d'outils pour une assimilation optimale.

## Jour 1 Durée : 6h00

### Contenu/Concepts Clés :

- La préparation de la prospection
- Le BAC (Bénéfice, Avantage, Caractéristiques) et la logique de vente
- Le sellogramme de vente
- La prise de rendez-vous
- La création du lien émotionnel
- Les argumentaires
- La réponse aux objections

### Méthodes et Moyens Pédagogiques :

- Formalisation des attentes des apprenants
- Courbe d'apprentissage
- Réflexion en groupe sur les outils de prospection
- Exemples de prospection (échec ou réussite) par les participants
- Concept du BAC et découverte des bénéfiques prospect
- Feedback des participants
- Elaboration du sellogramme : exercice en sous-groupe avec conseils pour réussir
- Notion de contre-bénéfice
- Construction d'argumentaire de prise de rendez-vous en sous-groupe
- L'écoute active : l'art de faire parler son prospect
- Concept de réponse aux objections
- Elaboration d'un kit d'objection standard en sous-groupe
- Débriefing



Durée

2 Jours



Population cible

Cette formation s'adresse aux professionnels de la vente et plus particulièrement aux Chargés de clientèle en prospection.



# TECHNIQUES DE PROSPECTION EN B2B ET B2C

**Jour 2**    Durée : 6h00

---

**Contenu/Concepts Clés :**

- La préparation de la visite
- La communication émetteur/récepteur
- Les intentions de visite
- Les 4 facteurs d'influence

**Méthodes et Moyens Pédagogiques :**

- Bilan de la première journée
- Réflexion en groupe sur l'adaptabilité et la flexibilité. Comment réussir sa visite ?
- Réflexion en groupe sur la stratégie de visite
- Travail en binôme sur les objectifs de la préparation et les intentions
- Débriefing en grand groupe
- Méthode de préparation : intention/effet et analyse du gap par les facteurs d'influence
- Exercice : préparer sa visite grâce à l'outil Post-Visite
- Auto-évaluation
- Mise en œuvre du PAP (Plan d'Amélioration Personnel)
- Bilan de la formation et axes de progrès

---

Après ces deux jours de formations, vous aurez les clés pour révolutionner votre approche et décupler votre succès en prospection commerciale.

Les outils pratiques seront vos alliés pour créer des liens importants et surmonter les défis de la prospection.

Votre prochaine étape vers le succès commercial commence ici.

Rejoignez-nous pour une prospection stratégique, des rencontres enrichissantes, et des résultats qui parleront d'eux-mêmes.