


▶ Développement des Compétences Commerciales  
 ▶ Formation en Intra-entreprise



**Prospecter et proposer**

2 jours  
 [ 14 heures ]  
 DCCMK568

plan de cours disponible à l'adresse <http://www.adhara.fr/rh-dccmk568.aspx>

## OBJECTIF

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Maîtriser La prise de rendez-vous téléphonique.
- Préparer sa visite.
- Savoir détecter les besoins du prospect.
- Reconnaître le style de son interlocuteur et s'y adapter.
- Augmenter la confiance en soi et son enthousiasme.
- Oser la proposition adaptée à son prospect.

## PUBLIC

Commerciaux, attachés commerciaux, qui souhaitent augmenter leur chiffre d'affaires en sachant conquérir de nouveaux clients.

## PÉDAGOGIE

La pédagogie est basée sur le principe de la dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion et de confrontation d'expériences. Des exercices pratiques accompagnent les apports théoriques et permettent un entraînement concret.

## RÔLE DU FORMATEUR

Le formateur est attentif à ce que chaque participant s'approprie méthodes et outils. Il pratique un accompagnement comportemental personnalisé à chaque apprenant par des méthodes d'écoute et de questionnement.

## OUTILS UTILISÉS

### selon les besoins de la formation

Écoute active  
 P.N.L. (programmation neuro-linguistique) et A.T. (analyse transactionnelle) Systémique (analyse des systèmes)  
 Vidéo - jeux de rôles et analyse - Les jeux vidéos sont pris dans la pratique des personnes dans leurs vécus  
 Télévision et caméra  
 Un support de cours est distribué à chaque participant.


## POINTS FORTS

Chaque participant recevra avant le stage un document sur lequel il précisera ses attentes. Ce document permettra au formateur d'orienter la formation en fonction des objectifs de chacun.

## CONTENU


## FORMATION CATALOGUE RESSOURCES HUMAINES

► Développement des Compétences Commerciales  
► Formation en Intra-entreprise



**Prospecter et proposer**

2  
jours  
[ 14 heures ]  
DCCMK568



plan de cours disponible à l'adresse <http://www.adhara.fr/rh-dccmk568.aspx>

- 1 La prise de rendez-vous téléphonique, la première prise de contact.**
- 2 Préparer l'entretien.**
- 3 Découvrir les besoins du prospect avec l'écoute active, la clarification, la reformulation.**
- 4 Comprendre les motivations et critères de décisions**
- 5 La typologie et les comportements d'achats.**
- 6 Utiliser les éléments non verbaux de la communication.**
- 7 Conduire l'entretien de manière différenciée en fonction du profil de son interlocuteur.**
- 8 Utiliser et traiter les objections.**
- 9 Gérer et s'adapter les objectifs de la visite selon la découverte du prospect.**
- 10 Comprendre et utiliser les stratégies de négociation.**
- 11 Défendre ses intérêts et ses prix.**
- 12 Savoir quand et comment conclure**
- 13 Développer un modèle de négociation sur le long terme basé sur le « gagnant-gagnant »**
- 14 Savoir vendre le prochain entretien et ses objectifs.**

► Développement des Compétences Commerciales

► Formation en Intra-entreprise



**Prospecter et proposer**

2

jours

[ 14 heures ]

DCCMK568



plan de cours disponible à l'adresse <http://www.adhara.fr/rh-dccmk568.aspx>

► Développement des Compétences Commerciales  
► Formation en Intra-entreprise



### Prospecter et proposer

2  
jours  
[ 14 heures ]  
DCCMK568



plan de cours disponible à l'adresse <http://www.adhara.fr/rh-dccmk568.aspx>

► Développement des Compétences Commerciales  
► Formation en Intra-entreprise



**Prospecter et proposer**

2  
jours  
[ 14 heures ]  
DCCMK568



plan de cours disponible à l'adresse <http://www.adhara.fr/rh-dccmk568.aspx>

**15 Conclure.**