

Prospecter efficacement et développer son portefeuille clients

Public : Commerciaux. Business developers. Dirigeants de TPE/PME. Indépendants.

Prérequis : Aucun prérequis

Durée : 2 jours (14 heures).

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

- Structurer une démarche de prospection efficace
- Identifier et cibler les bons prospects
- Maîtriser les techniques de prospection multicanale
- Améliorer son taux de transformation
- Organiser et suivre son activité commerciale

Programme :

Comprendre les enjeux de la prospection

- Rôle de la prospection dans le développement commercial
- Différence entre prospection et fidélisation
- Les erreurs fréquentes

Définir sa cible et son marché

- Segmentation des prospects
- Définition du client idéal
- Priorisation des cibles

Structurer sa démarche de prospection

- Organisation et plan d'action
- Choix des canaux (téléphone, email, LinkedIn)
- Planification des actions

Maîtriser les techniques de prospection

- Techniques d'accroche
- Rédaction d'emails efficaces
- Prise de contact téléphonique
- Social selling

Suivre et piloter sa prospection

- Outils CRM
- Indicateurs de performance
- Organisation et relances

Méthodes pédagogiques :

Jeux de rôle

Simulations d'appels

Ateliers de rédaction

Études de cas

Plan de prospection personnalisé

Modalités d'inscription :

L'inscription est validée par un entretien téléphonique ou physique.

Modalités d'évaluation :

Auto-positionnement initial et final

Exercices pratiques tout au long de la formation

Questionnaire de validation des acquis