



Niveau 1

## Prospecter avec efficacité : techniques et postures pour se sentir à l'aise

Démarre ta prospection commerciale

---

### Objectifs

- Préparer sa prospection commerciale en déterminant ses techniques de prospection et ses outils pour prospecter en fonction de ses cibles
- Savoir décrocher un rendez-vous physique ou en visio
- Maîtriser les techniques de l'entretien avec son prospect
- Assurer le suivi de la prospection

#### Pour qui ?

Cheffes d'entreprises de -1an & porteuses de projet

#### Pré-requis

Avoir listé ses différentes offres  
Avoir construit son argumentaire commercial  
Savoir présenter son offre



16/11 & 18/11  
De 9h30 à 13h



Adhérentes : 400€  
Public : 560€



En ligne  
Sur Zoom

# COMMERCIAL

## Démarre ta prospection commerciale

### Programme

- **Se connaître pour bien prospecter**
  - Révéler ses qualités de prospecteur
  - Lever ses freins et positiver la prospection
- **Préparer sa prospection pour optimiser son énergie et son temps**
  - Connaître le marché et ses concurrents
  - Connaître ses forces et ses faiblesses
  - Détailler ses offres par écrit avec ses cibles
- **Choisir ses techniques de prospection**
  - Les techniques d'approche directe
  - Les techniques d'approche indirecte
  - Les nouvelles logiques de prospection
- **Choisir ses outils de prospection**
  - Les outils du print
  - Les outils du digital
  - Le discours
- **Obtenir un rendez vous**
  - Préparation
  - Savoir-être
  - Accepter le refus...pour mieux rebondir
- **Démarrer un entretien avec un prospect**
  - Découvrir le contexte, les besoins, les motivations
  - Méthode SONCASE, écoute active
  - Assurer le suivi

### Méthodes pédagogiques



- Classe virtuelle
- Classe inversée
- Jeux de rôles
- Mises en situation

### Évaluation et suivis



- Autodiagnostic
- Quizz
- Création d'outils pour la prospection
- Jeux de rôles



**Je m'inscris !**



### Véronique ARBOGAST

Consultante et formatrice en stratégie commerciale Je propose d'accroître la performance commerciale des entreprises en agissant sur les outils, sur la stratégie commerciale et surtout sur les personnes qui les mettent en place (via la PNL)