

Prospection commerciale

Cet atelier s'adresse aux entrepreneurs souhaitant structurer et mettre en œuvre leur prospection commerciale.

Très terrain il vous permettra d'acquérir les outils et les méthodes essentiels de prospection commerciale vers une cible professionnelle (BtoB).

Objectif global :

Savoir structurer et mettre en œuvre sa prospection commerciale

Objectifs opérationnels :

- Présenter son offre de manière synthétique et détaillée ;
- Définir sa cible et ses interlocuteurs ;
- Réaliser un plan d'action commercial SMART ;
- Connaître l'environnement d'outils nécessaire à la prospection ;
- Construire une base de données de prospects ;
- Organiser sa prospection ;
- Réaliser un 1er rendez-vous de découverte.

Modalités pédagogiques :

Présentiel

Méthode pédagogique

Théorie : les grands clefs de réussite.

Pratiques : mise en pratiques des outils et méthodes clefs proposés, en ateliers collectifs ou individuellement.

Supports utilisés

- Quelques slides PPT pour la théorie
- Supports papier et/ou informatique pour les ateliers pratiques

Contenu et déroulement

État de départ et état d'esprit à avoir, pourquoi on fait ça ?

Tester, mesurer, apprendre, changer d'échelle : démarche itérative

- Ou situer la prospection dans le paysage de l'acquisition
- Mon offre, mon prix, :
 1. Point théorique et outils
 2. Atelier en individuel : pitch elevator, punch line, point clefs et différenciants
 3. Atelier collectif : SONCAS/CAP
- Cibles, interlocuteurs et personae
 1. Théorie pour le cadrage
 2. Atelier individuel
- Partages d'expériences commerciales positives et négatives et les enseignements liés
- Le Plan d'Action Commercial :
 1. Théorie : outils, objectifs SMART
 2. Atelier individuel :
- Panorama des outils indispensables :
 1. emails types
 2. script téléphonique
 3. Plaquette
 4. LinkedIn (les bases)
 5. Atelier
- CRM et réussite liée à l'organisation
- Construire une base de données :
- Envoi d'email à froid
 1. outils et suivi
- Règles et rythmes de prospection :
 1. Horaires, rythme des relances, intérêt CRM, vague de prospection et réalisation de la prestation et intérêt

de la régularité.

- Réaliser un 1er entretien de découverte :
 1. Règles, outils et questions à poser
 2. Exercice

Durée :

2 jours

Public ciblé

Entrepreneurs avec cibles BtoB

Participants :

De 4 à 10

Prérequis

Avoir une cible B to B ou souhaiter la développer

Tarif

Tarif interne 100€ pour les deux jours

Lieux et dates : 22 et 23 juin 2023

46/48 48 Rue Ferdinand Buisson 33130 Bègles, France

Intervenant

Gregory Dissoubray