

# BOOSTER SA PROSPECTION ET SA CONQUÊTE DE NOUVEAUX CLIENTS

**Commerce** Réf. CVE101

- × **14 heures (2 jours)**
- × **Pré requis :** expérience préalable de la prospection commerciale.
- × **Cible :** commerciaux juniors et seniors qui souhaitent améliorer leur ratio impacts/efforts en matière de prospection et de conquête de nouveaux clients.

À une époque où les clients sont de moins en moins fidèles, l'érosion des portefeuilles clients s'accélère. Les équipes commerciales doivent aujourd'hui s'approprier des méthodes et outils afin d'améliorer de façon significative leur efficacité.



## OBJECTIFS DE LA FORMATION :

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- mieux préparer ses entretiens de prospection
- concevoir des accroches commerciales adaptées
- réaliser un diagnostic approfondi
- argumenter son offre
- lever les freins et améliorer ses conclusions d'entretiens

### LIEU

Paris et en distanciel

### PRIX

Par personne : 1420 € HT (repas et pauses inclus)

### SOLUTION

Intra, inter ou sur-mesure

## POINTS FORTS :

**La formation s'appuie sur des situations terrain issues du vécu des participants**

**Productions d'outils sur-mesure en ateliers**

**Nombreux trainings en situation opérationnelle et conseils individualisés**

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES :

**Formation en présentiel**

**Brainstorming et partage d'expériences en ateliers**

**Production d'outils sur-mesure**

**Mises en situation, debriefs et conseils individualisés**

**Plan de Progrès Individuel à l'issue de la formation**

# BOOSTER SA PROSPECTION ET SA CONQUÊTE DE NOUVEAUX CLIENTS

## PROGRAMME :

### Maîtriser les techniques de la communication à distance

Exploiter les outils essentiels du téléphone : la voix, les mots, le sourire

Les attitudes à adopter : amabilité, disponibilité, empathie, adaptabilité, maîtrise de ses émotions, affirmation de soi

Les techniques de base : questionnement, silence, écoute active, reformulation

### Préparer son entretien de prospection

Bien cibler ses prospects

Collecter les informations clés

Concevoir son accroche commerciale en mode AIDA / Vous-Vous-Nous

Se doter d'une matrice de traitement d'objections

### Réussir son entretien de prospection

Comment passer les barrages assistantes ?

Structurer son entretien en mode 4C : Contacter / Connaître / Convaincre / Conclure

Être percutant dès le début de l'entretien

Utiliser une alternative de rendez-vous

Conclure l'entretien et consolider le rendez-vous à venir

### Relancer ses prospects

Personnaliser le contexte

S'appuyer sur l'actualité du prospect ou la vôtre

Utiliser un incitateur et un accélérateur de décision pour obtenir le rendez-vous

Garder la porte ouverte en cas de refus : le nurturing

### Préparer son entretien de prospection en face à face

Définir le T.O.P. : Timing / Objectifs / Plan

Préparer sa trame d'entretien en 4C

Concevoir ses outils d'aide à la vente (O.A.V.) :

- Grille de questionnement
- Argumentaire en mode CAB + P (Caractéristiques / Avantages / Bénéfices + Preuves)
- Matrice de traitement d'objections

### Réussir le démarrage de son entretien

Cerner le profil de son interlocuteur et s'adapter

Décrypter les non-dits : le poids de la communication non verbale et paraverbale

Produire une bonne première impression. Communiquer et faire valider le T.O.P. de l'entretien

### Diagnostiquer les besoins et motivations du prospect

Dérouler une découverte du global au spécifique

Privilégier les questions ouvertes pour impliquer le prospect

Motiver ses questions afin de lever les réticences éventuelles

Faire émerger les besoins prioritaires du prospect

Identifier les motivations profondes au-delà des besoins

### Proposer son offre de valeur, argumenter et conclure

Appuyer sa proposition sur le diagnostic en mode C.C.P. : Constat / Conséquences / Proposition

Dérouler son argumentaire CAB + P

Traiter les objections en CRAC : Creuser / Reformuler positivement / Argumenter / Conclure

Utiliser une technique de conclusion efficace

Programmer l'avenir

## MODALITÉS

## D'ÉVALUATION :

**QCM de positionnement  
en début et en fin de  
formation**

**Études de cas en ateliers  
et mises en situation**

## NOUS CONTACTER :

[contact-fc@ensup.eu](mailto:contact-fc@ensup.eu)

06 49 28 62 32

10 Avenue de l'Entreprise  
Immeuble Galilée 1 et 2  
95800 Cergy

Votre situation nécessite des adaptations?

N'hésitez pas à contacter notre référent handicap : [asoares@ensup.eu](mailto:asoares@ensup.eu)