

## ✓ Objectifs

Définir des axes de prospection.  
Connaitre les bonnes pratiques.

## ✓ Public / Prérequis

Vendeur et commercial  
Aucun prérequis

## ✓ Principes Pédagogiques

Méthode interactive. Exercices  
d'application. (Possibilité d'adapter les  
exercices à l'entreprise)

## ✓ Profils des formateurs

Tous nos formateurs ont 2 à 3 ans  
d'expérience minimum dans le  
domaine dans lequel ils interviennent.  
Ils sont tous également professionnels  
et en poste dans le domaine enseigné

## ✓ Modalités de suivi

Évaluation du niveau atteint après la  
formation.  
Attestation de fin de formation

### 1. Ciblage

- Définir les objectifs
- Définir la cible
- Segmenter la prospection

### 2. Fichiers prospects

- Prise de contact via : le téléphone, le porte à porte,  
le mailing et internet
- Faire venir un prospect : salon, essai gratuit

### 3. Entretien téléphonique

- Choisir ses phrases d'accroches
- Préparer les étapes de l'entretien
- Réussir à passer le standard téléphonique
- Trouver des répliques aux objections
- Réussir à obtenir un rendez vous
- Prendre congé

### 4. Réaliser le suivi

- Mettre à jour et qualifier les fichiers de prospect
- Etablir un planning de relance et de suivi