



Prospection commerciale



Formation

7 Heures *en présentiel*

Tout public

Prix : 225€

Lieu

12 Rue Claude Genin
38100 Grenoble

Contact

04 76 96 48 27

www.aceisp.org

 **ACEISP**

Objectifs

- Développer les capacités nécessaires à la prise de parole en public
- Adapter la bonne posture en étant convaincu de la valeur de son offre
- Connaitre ses cibles
- Travailler son discours pour décrocher des rendez-vous
- Apprendre à traiter des objections
- Qualifier les rendez-vous pour se concentrer sur les affaires à potentiel
- Lever les freins face à la prospection

Pré-requis

- Avoir un projet de création ou reprise d'entreprise
- Avoir à pratiquer la prospection commerciale avec des particuliers et des professionnels

Objectifs opérationnels

- Comprendre la prospection commerciale d'une entreprise
- Rédiger un pitch et être percutant
- Comprendre comment échanger avec son prospect pour décrocher un rendez-vous
- Trouver son accroche et s'entraîner à la prospection téléphonique et face-face
- Construire son agenda de prospection
- Mettre en place un tableau de bord de suivi de prospection

Contenu pédagogique

- Les différents modes de prospection
- Les profils type de clients
- La mise en place d'une présentation claire qui accroche sa cible
- Le traitement des objections
- Méthode de la prospection téléphonique et face-face

Méthodes utilisées

- Animation en présentiel
- Apports théoriques
- Travail en groupe sur des exercices et des cas concrets
- Supports pédagogiques numériques
- Suivi pédagogique personnalisé

Moyens pédagogiques

- Salle de formation dédiée, connexion internet haut débit, vidéo projecteur imprimante et scanner
- Utilisation de ressources en ligne, sites et logiciels spécifiques
- Business plan Aceisp en ligne



Les + Aceisp

- Parcours sécurisé et personnalisé
- Prise en compte globale de la personne
- Création et déploiement d'outils adaptés aux projets
- Acteur majeur de la formation depuis 1984 en démarche d'amélioration continue
- Mise en relation avec le réseau de partenaires et de professionnels de l'Aceisp

Dates de l'action

- En fonction du planning établi
- Durée : 7 heures
- Horaires : 9h00 - 12h30 13h30 - 17h
- Lieu d'accueil : Aceisp
12-14 Rue Claude Genin - Grenoble

Financement

- Compte Personnel de Formation (CPF)
- Opérateur de Compétences (OPCO)
- Sur devis pour FAF .FIFPL (professions libérales) – FAF /AGEFICE (commerce, Industrie et services)
- Financement personnel

Inscription

- Inscription via le site Aceisp ou l'application CPF (*Compte professionnel de formation*)
- Renseignements et inscription au standard

Documents délivrés

- Attestation de réalisation

Modalités d'évaluation

- Quiz d'évaluation finale

Évaluation de la formation

- Questionnaire de satisfaction à chaud
- Point sur l'évolution du projet professionnel à 6 mois avec enquête individuelle