



Prospecter Utile

Comment préparer un RDV Prospect ?

- La préparation mentale
- La préparation documentaire
- Collecter les informations clefs
- Maîtriser les points forts de son Offre
- Clarifier l'objectif de la visite

Réussir la Prise de contact physique

- Les 8 clefs du contact
- Gérer des situations difficiles de prise de contact

Comment ouvrir l'entretien ?

- Susciter l'intérêt dans les 5 premières minutes
- Les règles de la prise de parole

La Dynamique Positive dans la découverte du Prospect

- "Ce n'est pas faire dire au client ce que le commercial a envie d'entendre !"
- Appliquer la Logique de la "carte mentale"
- Impulser les 5 informations clefs à récupérer
- Rebondir sur la motivation de l'interlocuteur

Développer les comportements clefs pour transformer le Prospect en Client

- Donner envie dans sa posture et être différenciant dans ses arguments
- Développer une réelle Ecoute Active
- Elargir le spectre du questionnement
- Oser lever ses freins : le prospect a besoin de vous ! (Technique du test)

Les facteurs de réussite

- La reformulation
- Les questions d'engagement
- La projection vers l'avenir



Durée : 2 jours

Prérequis recommandé :

Maîtriser les fondamentaux de l'entretien de vente

Découvrez tous nos modules en Développement commercial

Maîtriser les fondamentaux de l'entretien de vente

Prospecter utile

Communiquer avec persuasion au service du client

Négocier face à un acheteur

Nos spécialisations

Communication

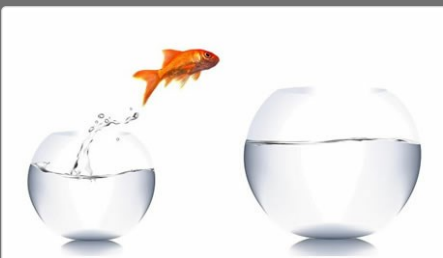
Management

Développement commercial

Accompagnement des collaborateurs

Cohésion d'équipe

Accompagnement du dirigeant



ADF Performance

Sandrine DAVID
sandrine.david@adfperformance.fr
07 86 14 70 19

11 chemin du pont de l'Eau Bourde
33610 CESTAS



Quand tu veux construire un bateau, ne commence pas par rassembler du bois, couper des planches et distribuer du travail, mais réveille au sein des Hommes le désir de la mer grande et belle. (St-Exupéry)