



Lumière 1

Prospection commerciale : bases

1 heure 30 minutes

Objectifs pédagogiques

- Connaître les concepts fondamentaux de la prospection.
- Comprendre les principes stratégiques de la prospection.
- Apprendre à reconnaître les ennemis internes du prospecteur.
- Découvrir les attitudes à adopter pour une prospection réussie.
- Mettre en pratique les compétences clés pour obtenir les résultats escomptés.

Compétences visées

- Apprendre à prospecter de façon efficace en pratiquant les principales compétences nécessaires : orientation vers les résultats, apprentissage continu, planification, confiance en soi, résolution de problèmes, maîtrise de soi, prise de décision, tolérance à la pression, pensée analytique, recherche d'informations, concentration, initiative.
- Autres compétences intégrées : service clients, coordination, travail d'équipe, innovation et créativité, assertivité, communication efficace, flexibilité, gestion du changement, impact et influence, négociation.

Publics concernés

- Tout public.
- Les personnes professionnelles qui se consacrent à attirer des clients et/ou à vendre des produits ou des services, cherchant à acquérir ou améliorer leurs capacités en matière de prospection.

Préalable technique à la formation

- Disposer d'un appareil connecté à Internet (PC, tablette, Smartphone).
- Exigences techniques minimales : connexion Internet avec 40 Mbps, 2 Go de mémoire RAM et navigateurs Google Chrome, Microsoft Edge, Mozilla Firefox ou Safari.

Prérequis

- Aucun

Modalités pédagogiques

- Formation en ligne

Moyens pédagogiques

- Support de cours
- Cas pratiques
- Vidéo

Méthodes mobilisées

- Apprentissage théorique accompagné d'un simulateur en ligne pour valider les acquis.

Modalités d'évaluation

- Évaluation pré & post formation pour évaluer la progression.
- Validation d'acquis par module.

Intervenant

- Un binôme, dont Alexandre BENOIT, vous accompagnera tout au long de la formation.
- Mini bio : Alexandre est entré dans le monde L&D en 2016 et accompagne des formations spécialisées en *game-based learning*, capable d'aider les apprenants à acquérir de nouvelles compétences dans les domaines nécessaires à leur évolution professionnelle et personnelle.
- Adresse e-mail : support@game-learn.com

Lieu

Au sein des locaux de nos clients
En ligne

Dates

Dates : à la discrétion du client
Horaires : à la discrétion du client

Durée

- 1 heure 30 de formation totale

Budget

Prix de base d'accès à notre plate-forme : 14 000 € HT pour 50 licences.

Pour tout autre volume, veuillez nous contacter afin de vous fournir un devis spécialisé.

Contact

Réfèrent administratif / Personne à contacter : Alexandre BENOIT

Adresse e-mail : support@game-learn.com

Modalités et délais d'accès

- Création du client sur notre plate-forme et ajout des listes d'apprenants.
- Minimum de 15 jours de délai depuis l'achat et la vérification informatique.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nous contacter :

- Adresse e-mail : support@game-learn.com

Programme

Le programme du cours vise à délivrer les clés pour comprendre les concepts fondamentaux de la prospection dans le domaine des ventes, à travers les étapes suivantes :

Module 1. L'importance de la prospection : principes stratégiques.

Module 2. Les attitudes à adopter pour réussir : caractéristiques personnelles dans la prospection.

Module 3. Les compétences clés : prospecter pour obtenir des résultats.

Document mis à jour le : 02/02/2024

Version V2