



Lumière 2

Prospection commerciale : canaux

2 heures 30 minutes

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les actions et les éléments clés de la prospection.
- Comprendre l'importance de la communication dans la prospection.
- Apprendre les clés pour interagir avec le *gatekeeper* et entrer en contact avec vos prospects.
- Appliquer les indicateurs d'efficacité lors de la prospection par e-mail.
- Mettre en pratique les étapes à suivre lors de la prospection par téléphone.

Compétences visées

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

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

- 2 heures 30 minutes 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

Référent 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 comment utiliser les principaux canaux de prospection utilisés dans le domaine des ventes, à travers les étapes suivantes :

Module 1. Les actions clés, le CRM et la liste des priorités.

Module 2. La prospection en pratique : l'importance de la communication.

Module 3. La prospection en pratique : le *gatekeeper*.

Module 4. Prospecter par e-mail : les indicateurs d'efficacité.

Module 5. Prospecter par téléphone : les étapes clés.

Document mis à jour le : 02/02/2024

Version V2