



Lumière 2

Les canaux de prospection commerciale

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

Grâce aux simulateurs du jeu Lumière 2, vous apprendrez 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 décisions, 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 qui ont besoin de développer leurs compétences sur les canaux de prospection commerciale tant dans le domaine personnel que professionnel.

Pré requis

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

Modalités pédagogiques

- Formation en ligne

Moyens pédagogiques

- Support de cours
- Cas pratiques
- Vidéo

Méthodes mobilisées

- Alternance de pratique et de théorie

Modalités d'évaluation

- Système de points
- Pas d'avancement dans le jeu si pas de réussite
- Possibilité de demander des pistes
- Demande de solution

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 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

Tarif : nous consulter

Contact

Référent administratif/Personne à contacter : Formateur du groupe
Prénom NOM qualité téléphone et/ou mail : Alexandre BENOÎT, Formateur,
Adresse 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 :

- 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 :

- Les actions clés, le CRM et la liste des priorités.
- La prospection en pratique : l'importance de la communication.
- La prospection en pratique : le gatekeeper.
- Prospecter par e-mail : les indicateurs d'efficacité.
- Prospecter par téléphone : les étapes clés.

Document mis à jour le : 26/10/2022

Version V1