

> La prospection directe



Objectifs :

- Apprendre et/ou se perfectionner aux techniques de prospection directe, à la prise de contact avec les entreprises et les professionnels



Public :

- Commerciaux débutants ou commerciaux confirmés souhaitant actualiser leur savoir-faire



Contenu :

- Comment organiser ses tournées
- Préparer ses visites
- Comment se comporter face aux barrages de l'accueil
- Réussir la prise de contact
- Compléter son fichier prospect : obtenir des informations sur l'entreprise et sur ses contacts
- Se présenter à son interlocuteur et vendre l'intérêt d'un entretien
- Orienter la discussion et déceler des opportunités d'affaires
- Argumenter avec persuasion

Méthode pédagogique :

Analyse de l'expérience
Apports théoriques et méthodologiques
Exercices pratiques et jeux de rôles

Durée :

2 jours

Prix nets :

en intra-entreprises : 2 280 €