



OBJET : FACILITER ET RÉUSSIR SA PROSPECTION PHYSIQUE

13/11/2021 Version 2

<p><u>OBJECTIFS PROFESSIONNELS</u></p>	<p>Etre capable de :</p> <ul style="list-style-type: none">• se sentir dans un climat détendu et savoir oser• Prospecter pour obtenir des rendez-vous, vendre et relancer les propositions commerciales• Être plus convaincant dans votre accroche grâce à la construction d'un argumentaire
<p><u>CONTENU PEDAGOGIQUE</u></p>	<p>Identifier les enjeux de la relation physique en entreprise :</p> <ul style="list-style-type: none">• Faire une bonne « première impression »• Identifier les peurs vis-à-vis de la prospection physique et y répondre• Identifier les erreurs à éviter lors de la communication comportementale• Choisir des objectifs pour se motiver à se déplacer en prospection• Identifier les satisfactions personnelles que procure la démarche• Relativiser les difficultés

EURL NC PERFORMANCE immatriculé au RCS de Toulouse numéro 902413558, 12 allée Carlos Pradal,
Appt 12 31520 RAMONVILLE SAINT AGNE
Téléphone 07.67.80.87.15 info@nc-performance.fr www.nc-performance.fr

15/11/2021 Version 2



	<p>À la fin de la séquence de formation, les participants sauront identifier les difficultés de la communication et s'en prémunir.</p> <p>Maîtriser les techniques de la communication :</p> <ul style="list-style-type: none">• Reconnaître facilement les composants de la communication interpersonnelle• Situer l'impact des communications verbales, non verbales et paraverbales dans une conversation avec un client• Pratiquer l'art de la concision et de la clarté dans une communication• Employer un langage clair et précis <p>À la fin de la séquence de formation, les participants sauront mettre en pratique une communication positive et épurée.</p> <p>Pratiquer la prise de rendez-vous physique :</p> <ul style="list-style-type: none">• Préparer sa matière de prospection• Définir son objectif• Reconnaître et mémoriser les étapes de la vente lors de la prise de rendez-vous• Se présenter aux assistantes (au standard)• Comprendre et traiter facilement le barrage des assistant(e)s
--	---



	<ul style="list-style-type: none">• Conclure avec les assistantes• Se présenter au décideur• Comprendre et pratiquer les techniques de prise de rendez vous• Adapter facilement son style de vente à sa personnalité• Appliquer les techniques de questionnement en fonction des situations de négociation• Comprendre et pratiquer l'écoute active• Renforcer son assertivité• Résoudre définitivement le traitement des objections• Conclure avec le décideur <p>Recentrer sur les techniques qui permettent de se synchroniser avec son interlocuteur :</p> <ul style="list-style-type: none">• Comprendre comment la communication verbale permet de maîtriser un entretien de vente• S'appuyer sur les dires de son interlocuteur pour rebondir• Comprendre l'intérêt de la prise de notes <p>À la fin de la séquence de formation, les participants pourront différencier les techniques de communication et les utiliser selon leur efficacité dans les étapes de la vente.</p> <p>Évaluer ses techniques de vente :</p>
--	---



	<ul style="list-style-type: none"> • Différencier les techniques de prospection directe • Différencier les techniques pour défendre son prix <p>Gérer ses relances commerciales :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Effectuer une relance suite à une proposition commerciale ou un devis • Choisir le moment de la relance • Adapter ses arguments la relance commerciale <p>À la fin de la séquence de formation, les participants sauront planifier leurs relances et utiliser la data pour argumenter les propositions commerciales.</p> <p>Conclure différemment :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identifier l'intérêt d'adopter une posture d'expert-conseil dans la vente orientée client • Conclure sur la satisfaction et s'appuyer dessus pour du référencement direct <p>À la fin de la séquence de formation, les participants sauront choisir les techniques de vente et de négociation en fonction de leur approche en prospection directe.</p>
<p><u>METHODE</u> <u>PEDAGOGIQUE</u></p>	<p>L'apprenant est directement impliqué et acteur de son parcours, de ses acquisitions et de ses apprentissages :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Partir de ce que les apprenants sont, de ce qu'ils ont acquis • Alternance d'exercices collectifs et individuels • Personnalisation des outils d'apprentissage mis à disposition

EURL NC PERFORMANCE immatriculé au RCS de Toulouse numéro 902413558, 12 allée Carlos Pradal,
Appt 12 31520 RAMONVILLE SAINT AGNE
Téléphone 07.67.80.87.15 info@nc-performance.fr www.nc-performance.fr



	<p>La mise en œuvre de jeux (quizz, sondages, brainstorming...) dans le mode d'apprentissage a pour objectif de :</p> <ul style="list-style-type: none">• Accroître les compétences et augmenter l'attention• Former plus rapidement sur des concepts (techniques de vente et de négociation)• Redonner de la confiance en permettant le droit à l'erreur• Ancrer les savoirs <p>La formation se découpe en 3 séquences :</p> <ul style="list-style-type: none">• Diagnostic (cerner le niveau de connaissance des participants, entreprendre, réfléchir)• Investigation (résolution de problèmes, échanges argumentés)• Simulation (exercices via l'application Kahoot, mises en situation) d'auto-évaluation <p>NB : les formations en visio sont réalisées via l'application Teams ou Zoom.</p>
<p><u>ORGANISATION</u></p>	<p>Nombre de jours : 2,00</p> <p>Nombre d'heures : 14,00</p> <p>Lieu de réalisation : présentiel sur le site de l'entreprise ou distanciel</p> <p>Accessibilité :</p> <ul style="list-style-type: none">- en distanciel pour tout apprenant,- en présentiel à valider avec l'entreprise d'accueil

EURL NC PERFORMANCE immatriculé au RCS de Toulouse numéro 902413558, 12 allée Carlos Pradal, Apt 12 31520 RAMONVILLE SAINT AGNE
Téléphone 07.67.80.87.15 info@nc-performance.fr www.nc-performance.fr



<p><u>PROFIL DES PARTICIPANTS ET PRE-REQUIS</u></p>	<p>Aucun pré-requis.</p> <p>Pour toute personne souhaitant maîtriser toutes les techniques de prospection téléphonique et augmenter ses rendez-vous ou ses ventes.</p>
<p><u>COUT DE LA FORMATION</u></p>	<ul style="list-style-type: none"> - <u>En présentiel</u> : <ul style="list-style-type: none"> - jusqu'à 8 personnes 1190 € TTC par jour soit un total 2380 € TTC - au-delà de 8 personnes nous consulter - <u>En distanciel</u> : <ul style="list-style-type: none"> - jusqu'à 5 personnes 960 € TTC par jour soit un total 1920 € TTC - au-delà de 8 personnes nous consulter
<p><u>PROFIL DU FORMATEUR ET LES PLUS DE LA FORMATION</u></p>	<p>Nicolas Claret : Issu de la profession bancaire, je suis passé par tous les postes du réseau durant mes 16 ans de carrière : conseiller d'accueil, conseiller particulier haut de gamme, conseiller professionnel et manager d'une agence de 5 personnes avec à chacune de mes missions une prospection directe sur le terrain et une prospection téléphonique</p> <p>Ma mission de manager m'a permis également d'animer de nombreuse formation et de techniques commerciales acquises auprès de nombreux collaborateur ; lors de mes sessions j'ai la posture d'un facilitateur.</p> <p>Aujourd'hui, je suis convaincu que le développement commercial doit se recentrer sur des fondamentaux qui sont : la préparation de l'entretien, l'écoute du client et la conclusion d'entretien.</p> <p>Le métier de la vente se transforme et demande de l'expertise : transformation numérique, cadre législatif, changement des comportements acheteurs-vendeurs.</p>

EURL NC PERFORMANCE immatriculé au RCS de Toulouse numéro 902413558, 12 allée Carlos Pradal, Apt 12 31520 RAMONVILLE SAINT AGNE
 Téléphone 07.67.80.87.15 info@nc-performance.fr www.nc-performance.fr



	C'est pourquoi, j'ai plaisir à tester de nouvelles approches en prospection commerciale, à les valider et à les transmettre aux équipes en charge de la relation client.
<u>MODALITE D'EVALUATION</u>	Quizz et jeux de rôle
<u>MODALITE ET DELAI D'ACCES</u>	Les formations sont dispensées en présentiel (sur le site de l'entreprise) ou en visio (via l'application Teams ou Zoom). Les délais sont en moyennes d'un mois après la signature du contrat
<u>ACCESSIBILITE</u>	Si vous êtes en situation de handicap, nous vous remercions de nous contacter afin que nous puissions prendre les dispositions nécessaires.
<u>CONTACT</u>	Nicolas Claret Téléphone : 07-67-80-87-15 Mail : info@nc-performance.fr Site : www.nc-performance.fr

EURL NC PERFORMANCE immatriculé au RCS de Toulouse numéro 902413558, 12 allée Carlos Pradal,
Appt 12 31520 RAMONVILLE SAINT AGNE
Téléphone 07.67.80.87.15 info@nc-performance.fr www.nc-performance.fr