

PRESENTER L'ENTREPRISE ET MENER UN ENTRETIEN DE PROSPECTION

Valeur ajoutée	Multiplier ses chances de transformer un prospect en client
Objectifs	Savoir présenter l'entreprise et ses produits/compétences, faire valoir ses points forts. Identifier les besoins d'un prospect. Développer ses capacités d'écoute. Etre capable de mener un entretien de prospection
Durée	1 journée (7h)
Public	Cadres
Effectif	Groupe de 6 à 10 personnes
Contenu	<ul style="list-style-type: none"> • Savoir présenter l'entreprise <ul style="list-style-type: none"> ○ Identification des points forts de l'entreprise ○ Structuration des messages ○ Le vocabulaire ○ La gestuelle, l'énergie • Savoir présenter des missions particulières <ul style="list-style-type: none"> ○ Les différents points à aborder : motivation pour le client - déroulé - prix • Mener un entretien de prospection <ul style="list-style-type: none"> ○ Les principes de base de la démarche commerciale ○ Les différentes phases d'un entretien de prospection ○ Questionnement ○ Conclusion et suites à donner • Les règles de base <ul style="list-style-type: none"> ○ Les règles d'or de la prise de parole en face à face. Convaincre en prenant en compte le fond, la forme verbale, la gestuelle et les supports ○ Les codes verbaux et non verbaux. Vocabulaire, voix, comportement... ○ QCM de validation
Pédagogie	Cette formation est totalement interactive et opérationnelle. Les exercices pratiques sont largement privilégiés, avec passages à la caméra vidéo. Les participants pourront s'observer à la caméra et progresser tout au long de la journée. La théorie vient en support
Prérequis	Vouloir « jouer le jeu »
Formateur	Nicole Coiffard
Tarif	1600 € HT incluant le matériel (caméra...). Frais de déplacement et d'hébergement en sus pour toute intervention en dehors de la région parisienne.



[Tapez ici]