

## PROSPECTER ET GAGNER DE NOUVEAUX CLIENTS.

Développez vos compétences en prospection pour accroître votre clientèle avec succès.

### Durée

14.00 heures (2.00 jours)

### Profils des apprenants

- Professionnels de la vente
- Entrepreneurs
- Toute personne cherchant à développer ses compétences en prospection et à augmenter son portefeuille clients



### Prérequis

Aucun prérequis.

### Accessibilité et délais d'accès

Pour les personnes en situation de handicap, nous étudions les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser leur apprentissage à travers un questionnaire avant formation. Nous nous appuyons également sur un réseau de partenaires locaux.

### Qualité et indicateurs de résultats

Taux de présence VS taux d'abandon, taux de satisfaction à chaud & à froid, autoévaluation de fin de formation

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES.



- Maîtriser les stratégies de prospection pour trouver de nouveaux clients
- Développer des compétences en communication impactante.
- Gérer efficacement le cycle de vente de la prospection à la conclusion.
- Utiliser les outils technologiques de manière optimale dans le processus de prospection.
- Appliquer des techniques de suivi et de fidélisation pour maximiser la valeur client.

# CONTENU DE LA FORMATION.

## 1 – Stratégies de Prospection :

- Identification des sources de prospects potentiels.
- Utilisation de techniques de prospection innovantes.
- Mise en place d'une stratégie de prospection efficace



## 2 – Communication Impactante :

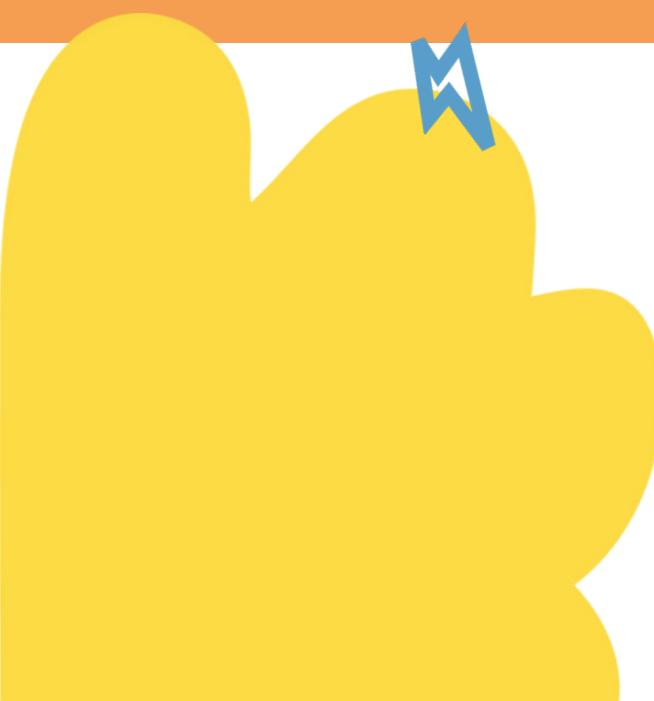
- Développement de techniques de communication persuasive.
- Création de messages adaptés aux différentes cibles.
- Utilisation des canaux de communication modernes.

## 3 – Gestion du Cycle de Vente :

- Compréhension du processus de vente du premier contact à la conclusion.
- Utilisation de techniques de closing pour convertir les prospects en clients.
- Suivi post-vente et fidélisation.
- Utilisation des Outils Technologiques de Prospection
- Exploration des outils de prospection en ligne et hors ligne.
- Intégration de logiciels CRM pour une gestion optimale des prospects
- Analyse de données pour ajuster les stratégies de prospection.

## 4 – Utilisation des outils technologiques de prospection :

- Exploration des outils de prospection en ligne et hors ligne.
- Intégration de logiciels CRM pour une gestion optimale des prospects.
- Analyse de données pour ajuster les stratégies de prospection.
- Démo pratique : utilisation des outils technologiques.



# ORGANISATION DE LA FORMATION.

## Équipe pédagogique

Notre équipe pédagogique maîtrise l'ensemble des sujets proposés à la formation. Nous construisons nos programmes en identifiant les besoins en compétences des futurs apprenants et en collaboration avec nos experts métiers. Axio Formation repose sur une approche personnalisée pour chaque parcours professionnel.

Nous concevons des formations qualifiantes qui non seulement répondent à vos besoins spécifiques, mais vous préparent aussi à exceller dans votre domaine.

Pour tout besoin lié à la pédagogie, notre référente est Maud: [maud.hoffmann@axio-formation.com](mailto:maud.hoffmann@axio-formation.com)

Pour tout besoin d'ordre administratif, notre référente est Emilie: [emilie.vanniewenborg@axio-formation.com](mailto:emilie.vanniewenborg@axio-formation.com)

Pour toute inscription veuillez remplir le formulaire de contact sur notre site. Vous serez recontacté.e. par notre service commercial. Délai d'accès : 3 semaines

- **Processus** : recueil de besoin, validation prérequis (Entretien et diagnostic initiaux pour adapter le parcours et valider le projet), devis/convention, convocation



## Moyens pédagogiques et techniques

- En présentiel : • Accueil des participants dans une salle dédiée à la formation • Documents supports de formation projetés • Etudes de cas concrets • Quizz et activités collectives en salle • Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- En distanciel : • Classes virtuelles via l'interface Digiforma ou Livestorm • Support de formation partagé • Activités d'entrainement en synchrone

## Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles d'émargement
- Autoévaluation de niveau en début de formation et fin de formation
- Evaluations d'entrainement tout au long de la formation
- Questionnaire de satisfaction à chaud et à froid.

## FORMATIONS ÉLIGIBLES AU OPCO !

